

## Предисловие

И надо торговлю знать разного рода,  
Торговли незнакий муж — без дохода.

**Юсуф Баласагунский**

### Вниманию оптовых покупателей!

Книги различных жанров  
можно приобрести по адресу:  
Издательство «Вече»  
129348, г. Москва, ул. Красной сосны, 24.  
Тел.: 188-16-50, 188-88-02, 182-40-74,  
тел./факс: 188-89-59, 188-00-73.  
e-mail: [veche@veche.ru](mailto:veche@veche.ru)  
<http://www.veche.ru>

Филиал в Нижнем Новгороде  
«ВЕЧЕ-НН»  
тел. (8312) 64-93-67, 64-97-18

Филиал в Новосибирске  
ООО «Опткнига-Сибирь»  
тел. (3832) 10-18-70

С самыми лучшими книгами издательства «Вече»  
можно познакомиться на сайте <http://www.100top.ru>

Говорят: «Научите попутая произносить слова «спрос» и «предложение» — и перед вами готовый экономист». В шутке, придуманной, вероятно, самими экономистами, присутствует большая доля истины, причем настолько серьезная, что ее приводят в своих книгах «Экономика» нобелевский лауреат американский профессор Поль Самуэльсон и авторы книги «Экономика» американские профессора Кэмпбэлл Р. Макконнелл и Стэнли Л. Брю.

Эти простейшие механизмы — спрос и предложение дают представление не только о важнейших экономических проблемах всех времен и народов, но и о функционировании всей экономической системы в целом.

Правда, с самими понятиями — спрос и предложение — не совсем ясно. Греческий философ Сократ (470/469–399 г. до н.э.) говорил, например: «Сколько есть вещей, без которых можно жить», подчеркивая тем самым, что есть на свете вещи, без которых жить нельзя, и еще несколько приятных вещишек — для души. Английский экономист Адам Смит (1723–1790) был несколько подробнее, сказав: «Потребность в пище отдельного человека ограничена всегда тесными пределами человеческого желудка, но стремление к комфорту и украшениям, желание иметь хорошую квартиру, наряды, экипажи и обстановку, кажется, вовсе не имеют границ или по крайней мере определенных границ». Конечно, «не имеют границ», ведь список Адама Смита, убывая, увеличивается, поскольку, как известно, потребности постоянно возрастают, да и понятие «хорошее» весьма растяжимое, когда речь идет о квартире, нарядах, экипаже и т.д.

«Ну и что вы намерены делать?» Этот риторический вопрос задал герой романа «Короли и капуста» американского писателя О. Генри (1862–1910) во время беседы: «Ну и что вы намерены делать? Создать спрос?» «Много вы понимаете в политэкономии, — ответил консул довольно невежливо. — Спрос создать нельзя. Но можно создать условия, которые вызовут спрос. Вот этим-то я и занят».

Здесь речь идет о предложении. «Нельзя желать того, чего не знаешь», — говорил Вольтер (1694–1778). Но ведь и того, чего знаешь, немало, и кое-что из этого давно или опять хочется иметь. Но «на свет» появляется много такого, о чем мы пока понятия не имеем, а именно это нам и захочется приобрести, например, будущим летом. Русский ученый Василий Никитич Татищев в XVIII в. заметил: «Но весьма трудно сыскать человека, чтоб тем, что он есть и что имеет, доволен и во всем достаточен был».

Механизм, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (предъявителей предложения) товаров и услуг, обозначает поня-

тие «рынок» в политэкономическом смысле. Для рынка важно, кто пришел раньше: покупатель или продавец (первичен спрос или предложение). Экономисты изображают рынок с помощью «рыночного креста» — графика, на котором представлены «кривая предложения» и «кривая спроса».

Тот самый рынок, о котором у каждого с детства есть какие-то представления, и возраст которого насчитывает тысячелетия, имеет множество трактовок в энциклопедических и толковых словарях, монографиях и журнальных статьях экономистов, юристов, градостроителей, товароведов, не говоря уже о литературных произведениях. Например, поэт Николай Заболоцкий писал:

Две гиры, мирно встав на блюдце,  
Определяют жизни ход.

Попытаемся же проследить «жизни ход» в сочинении на тему «Рынок», начиная с древнейших времен или, как говорили древние «Ab ovo», намекая на то, что все имеет свое начало, подобно тому, как жизнь возникает из яйца. «Ибо то, что само по себе ново, будет понятно только по аналогии со старым», — утверждал английский философ XVI в. Фрэнсис Бэкон, посвятивший несколько страниц проблемам рынка.

Но разве рынок — это ново? Это даже не хорошо забытое старое. Пишет же французский историк XX в. почетный доктор многих университетов мира Фернан Бродель в своей монографии «Игры обмена»: «Охватить одним и тем же объяснением псевдорынки Древней Вавилонии, потоки обмена первобытных жителей сегодняшних островов Тробриан и рынки средневековой и доиндустриальной Европы — да возможно ли это?» Конечно, невозможно. И в то же время есть что-то общее между «немым» обменом первобытных общинных племен на заре человеческой цивилизации и международным авиасалоном на заре XXI в., между закупкой не пойманной рыбы средневековым купцом и покупкой модной сумочки «по каталогу», между негоциантами и «челночниками».

Рыночную экономику никто не придумал, а объяснить пытались многие на протяжении столетий. Лучше всего получилось у безмянных авторов пословиц и поговорок: «Плох базар, если хлеба купить не на что»; «На базар поехать — с собой цены не возить»; «Базар на ум наведет, ума даст» (русские пословицы); «Думай о себе самом и думай о рынке»; «Все продается на рынке, кроме молчаливой осторожности и чести» (французские пословицы); «Лучше иметь друзей на рынке, чем монеты в сундуке» (итальянская пословица); «Если торговец кричит: «Зайди и купи!» — разумно будет ответить: «Я не трачу сверх того, что имею!» (дагомейский фольклор).

Рынок — это также и специальное место, где происходит торговля, где «встречаются» спрос и предложение, покупатель и продавец. Это может быть и центральный рынок, и супермаркет, и вокзальный киоск, и бензоколонка. Поэтому мы рассмотрим рынок также и с градостроительной точки зрения, как «площадь в городах и селах для торговли съестными и другими припасами...» (по определению Владимира Ивановича Даля), несколько расширив его понятие в историческом, географическом и архитектурно-строительном смысле.



Иисус Христос изгоняет менял из храма

Рынок — это в какой-то мере и образ жизни. «Торговля московских купцов с иностранными носила на себе, в сильной степени, характер игры», — писал историк Василий Осипович Ключевский (1841–1911).

Рынок — это целая наука, маркетинг, маркетинговые исследования. Речь идет о системе организации и управления деятельностью, например, фирмы, направленной на обеспечение максимального сбыта ее продукции.

Наконец, рынок — это конкуренция, т.е. борьба между товаропроизводителями за увеличение доли на рынке, вытеснение конкурентов, увеличение собственных доходов от продаж. Как писал Иоганн Вольфганг Гете:

Всем хорош двуногий род,  
Но беда на свете:  
Если сделал что-то тот,  
Тут же следом — эти.

Или, как говорили московские купцы: «На то и щука в реке, чтоб карась не дремал».

### «Жизни ход»

Благодаря торговле все народы узнали нравы  
других народов и смогли сравнить их.

*Шарль Монтескье*

Карфагенцы рассказывали древнегреческому историку Геродоту (между 490 или 480 — около 425 г. до н.э.), будто в Ливии, где-то за Геккулесовыми столбами, есть место, где люди придерживаются таких обычаев. Если к ним привозят товары, то эти товары нужно сложить на берегу моря, вернуться на корабль и пускать оттуда дым. Заметив дым, туземцы выходят на берег, кладут рядом с товарами предназначенное в уплату за них золото и уходят. Тогда карфагенцы снова сходят с корабля на берег и решают, устраивает ли их выложенное количество золота, и если они считают его достаточной платой за их товары, то погружают его на корабль и отплывают. Если же карфагенцы считают, что золота мало, они возвращаются на корабль. Тогда туземцы добавляют к прежнему количеству еще золота, и торг продолжается до тех пор, пока карфагенские торговцы не будут удовлетворены. Ни одна сторона не допускает несправедливости по отношению друг к другу, ибо карфагенцы не прикасаются к золоту, пока не сочтут его количеством приемлемой платой за свои товары, а туземцы не забирают товары, пока карфагенцы не увезут золото.

Жители Берберского побережья в течение столетий общались с племенами, обитавшими за горами, ни разу не видя друг друга. Они приходили на берег определенной реки и раскладывали свои товары, затем удалялись на расстояние одного-двух дней пути. К месту торга приходили люди из-за гор и выкладывали золотой песок, слоновую кость и забирали това-

ры жителей побережья. Если товары были не нужны, то их не забирали. Так продолжалось в течение очень долгого времени без малейшего обмана. «Немой» обмен называют еще «заочным торгом».

В конце XIX в. заочный торг процветал, например, в северо-западной части Северной Америки. Приплывшие для торга с азиатского материка чукчи раскладывали свои товары недалеко от поселений чибучков (индейцев) и уходили к морскому берегу. Чибучки рассматривали принесенные им товары, клали рядом столько своих изделий (главным образом кожу), сколько находили возможным дать, и уходили в свой поселок, не трогая товар чукчей. После этого чукчи возвращались к месту торга и, если они находили предложенные чибучками товары равноценными, брали их, оставляя свои; если же находили, что чибучки в обмен предлагают слишком мало, оставляли все на своем месте. Торговля шла медленно, без встреч и стовора, но с постепенными надбавками и переторгами.

Заочный торг существовал во многих странах и практиковался даже в XX веке.

Весной 1947 г. огромный океанский корабль бросил якорь на значительном расстоянии от берега. С корабля была спущена шлюпка, в которую сели безоружные члены экипажа. Эта экспедиция итальянского ученого Метараццо отправилась в джунгли центральной Бразилии, на землю индейского племени шаванов. С собой люди взяли лишь некоторое количество простых предметов, которые, как они полагали, могли пригодиться обитателям джунглей: домашнюю утварь, ситец, цветные бусы. Привезенные вещи экипаж выгрузил на скалу и возвратился на корабль.

Два дня матросы наблюдали за берегом в подзорные трубы, потом увидели, что выгруженные из шлюпки вещи исчезли. На третий день матросы заметили, что вместо привезенных вещей на скале лежит что-то другое. На берег снова отправилась шлюпка. Оказалось, что индейцы забрали вещи и на их место положили фрукты, оружие. Прием в таком количестве, которое они считали равноценным оставленному экспедицией товару. На другой день шлюпка доставила на скалу новые товары. На следующее утро на их месте нашли вещи, оставленные индейцами в уплату за привезенный товар.

Так, по словам венгерского исследователя Ференца Шебека, между индейцами необычайно воинственного племени, о котором просвещенный XX в. знал очень немного, сложился так называемый «немой» обмен — одна из древнейших форм мирных контактов между различными группами людей в первобытном обществе.

Сначала сложился внутриродовой обмен в родовом обществе, ведущем натуральное хозяйство, основанное на самоснабжении. С превращением примитивных родовых общин в более организованные — сельские — производительность труда человека стала настолько высокой, что во многих хозяйствах появлялись излишки, причем в каждой общине свои. Семьи занимались разными промыслами и всегда нуждались в продуктах, которые они сами не производили. Например, земледельцам нужны были продукты охоты, скотоводства, рыба. Им нужен был скот для полевых работ. Охотники и рыболовы, в свою очередь, нуждались в хлебе. И тем, и дру-

гим нужны были изделия ремесленников, главным образом металлические орудия для земледелия и охраны стада, охоты и рыбной ловли. Таким образом, обмен продуктами и орудиями труда между отдельными хозяйствами, занимавшимися разными промыслами, становится необходимостью. Это было неизбежно и разумно. В X в., например, прибалтийские славяне меняли соль, вяленую и соленую рыбу, меха и кожу у германцев на оружие, шерстяные ткани, сукно.

Внутриродовой обмен существовал и раньше, например у австралийцев, где в обмен шли оружие, шкуры, соль, глина, рыба, шерсть. Кроме такого обмена «монопольными» продуктами существовал и обмен излишками. Хозяйства, имевшие большие излишки, участвовали в обмене довольно активно. Пока обмен ограничивался получением продуктов питания и различных предметов для личного потребления, излишки не оказывали влияния на взаимоотношения отдельных семей; но как только излишки продуктов стали обменивать, т.е. направлять на увеличение сельскохозяйственного инвентаря или на заказы ремесленникам новых орудий труда, обмен усилился, а с ним и экономический рост отдельных хозяйств. На смену натуральному хозяйству пришло меновое.

Историки и археологи знают, что, несмотря на постоянную вражду, существовавшую между племенами, украшениям и вооружению зачастую удавалось «проходить» сотни верст, прежде чем попасть в руки окончательных владельцев.

Войны и грабежи способствовали развитию постоянного межплеменного обмена. Во время войн и налетов соседи знакомились с различными предметами чужого производства и, принося новинки домой, тем самым создавали новые потребности у своих соплеменников.

В те времена межплеменной обмен, по утверждению историка П. Кушнера (Кнышева), был сродни грабежу; обмен был вызван не столько желанием отдельных племен завязать отношения друг с другом, сколько невозможностью получить желанные «богатства» каким-либо иным путем, кроме как отдачи за них чего-либо со своей стороны.

То же самое наблюдалось и позднее: обмен — обменом, но — с оружием в руках. Путешественник Марциус в середине XX в. писал, что, например, в Центральной Америке бразильцы приходили на торг вооруженными, но во время обмена оружие не применяли, а снимали и клали его около себя. Как только торговля заканчивалась, они немедленно хватались за оружие. Поэтому с недоверием воспринимаются слова французского просветителя XVIII в. Шарля Монтескье: «Можно считать почти общим правилом, что везде, где нравы кропки, там есть и торговля, где есть торговля, там и нравы кропки».

В XVII в. кое-где торг носил воинственный характер. Современник так описывает один из торгов: «Ежегодно вверх по Иртышу высылается флот из сорока или более парусных судов в землю калмыков к Солоному озеру, находящемуся недалеко от реки. Как только москвитяне достигают этого места, они производят залп из пушек и снова заряжают, затем производят залп из пищалей. Отсалютовав таким образом, москвитяне дают заложников и, получив таких же от калмыков, в тот же день воздвигают на берегу укрепление и ставят на нем пушки, чтобы иметь защиту на случай вероломства. Добыв из

озера соль, они нагружают ее на суда и затем вступают в торг меновой, так как на этих ярмарках деньги не в употреблении... Наконец, по нагрузке судов солью и завершении торга производится обмен заложниками с обеих сторон. Москвитяне... разряжают пушки и отчаливают от берега».

Обычай разряжать оружие в виде приветствия («салюта»), вероятно, сложился во время посещения купцами чужих земель, когда прибывшие не решались приступить к торгу раньше, чем не докажут туземцам свою готовность отразить их возможное нападение.

А вот как выглядел рынок на Крайнем Севере в XIX в. Путешественник Фердинанд Петрович Врангель (1796/97—1870) описывает ярмарку в Островном: «Поднятие флага послужило знаком открытия ярмарки. Немедленно после этого чукчи в полном вооружении — с копьями, луками и стрелами — пришли в движение, приблизились торжественным и хорошо исполненным маршем к крепости и поставили свои сани с товарами полукругом перед ней. Как только прозвучали колокола, по всей русской стороне прошел словно электрический удар. Старые и юные, мужчины и женщины бросились в безумной пестрой суматохе на ряды чукчей. Каждый спешил подбежать к саням первым, выбрать лучшее и по возможности обилье выгоднее собственные товары, которыми были нагружены по уши. Шум, давка и толкотня превосходили всякое описание». Обе стороны являлись на торг вооруженными, хотя, конечно, в ход оружие не пускали.

### Выгодное дело

Чем вы, госли, торг ведете  
И куда теперь плывете?

**Александр Пушкин**

Каждая длительная отлучка военачальников из племени вызвала неуверенность в собственном доме. Боязнь лишиться власти заставляла их не слишком часто покидать племя. Вот тогда-то, еще в родовом обществе, обмен товарами между племенами военачальники стали поручать уполномоченным — купцам, которых выделяли из княжеской дружины или из числа рабов, отпущавшихся на свободу. Купцы отправлялись с товаром за сотни верст и меняли его на изделия и продукты других народов. За удачно выполненное поручение они получали от князя щедрые награды.

Купцов, приезжавших с иноземными товарами, называли «гостями» или «торговыми гостями». Слово «гость» происходит от латинского слова *hostis* и означает буквально «враг». Впоследствии слово «гость» обрело противоположный смысл. Обычно гостей принимали охотно, но и сами гости, и местные жители держались настороже. Бывало, что гости внезапно нападали на местных жителей, но бывало и наоборот. Туземцы нападали на гостей и грабили их беспощадно. Люди, сообразившие заняться выгодным делом — куплей-продажей, появились на заре рабовладельческого общества, в ходе развития обмена, среди землевладельцев и ремесленников. Хорошо известные сегодня вещи существовали много веков на-

зад. Торговец покупал на свои деньги товар и продавал его дороже, чем покупал, т.е. с пользой для себя. «Цель всяко купца, — писал итальянский ученый Лука Пачоли (1445–1515), состоит в том, чтобы приобрести дозволенную и постоянную выгоду для своего содержания». Непокойное рабовладельческое общество, непрерывные войны за захват рабов делали торговлю довольно трудным и опасным занятием. Купцов нередко грабили, бывало, захватывали в плен, убивали. Поэтому торговые расходы были чрезвычайно велики, но высока была и прибыль. Очень выгодна в те времена была торговля рабами, восточными пряностями, шелком, драгоценными камнями, украшениями.

Перевозка товаров по морю была безопаснее, чем по суше. Сначала торговыми центрами являлись Финикия, Карфаген и греческие города-государства, затем после формирования Римской империи эта роль перешла Риму. В столицу стекались сокровища покоренных стран, здесь был постоянный рынок для торговли.

После падения Римской империи, в начале эпохи феодализма, центр торговли переместился в Византию, затем в арабские земли. Здесь началось быстрое развитие сухопутной торговли. Торговцы объединялись в большие группы, нанимали вооруженную охрану, отправляли свои товары караванами. «Благословен барыш, коль не украден», — писал Уильям Шекспир (1564–1616).

Время от времени центры торговли перемещались. В Средние века торговля особенно процветала в итальянских городах-государствах: Венеция, Пиза, Генуя, Флоренция. Здесь торговцы заключали самые крупные сделки с Востоком и переправляли свои товары на Запад. В защиту их торговых интересов Римская католическая церковь начала крестовые походы. С конца XI в. в течение более полутора столетий итальянцы воевали с арабами за торговые пути.

Для итальянских городов-государств торговля с Востоком была весьма выгодна. Об этом свидетельствует такой пример: итальянский путешественник Марко Поло (1254–1324), по данным того времени, привез из своего путешествия на Восток столько товаров, что их стоимость в 20 раз превысила все его расходы.

В «Книге» Марко Поло много ценных сведений по этнографии, географии и экономике. Знаменитый путешественник перечисляет двенадцать предместий, которые богатые купцы застроили своими прекрасными дворцами. Город Ханбалык ведет оживленную торговлю со многими странами. «Ни в какой другой город в свете не свозится столько дорогих и богатых вещей», — писал Марко Поло. Каждый день приезжало туда более тысячи телег с шелком. Из Индии привозили драгоценные камни, жемрут и всякие дорогие вещи. В г. Ханбалык сходились люди за покупками со всех сторон, за много сотен миль.

В городе Янгуи Марко Поло на протяжении трех лет был губернатором. Он писал: «Народ тут торговый и промышленный».

Вместе с крупной внешней торговлей развивалась и розничная внутренняя торговля. Для многих горожан мелкая торговля стала основным занятием. Коробейник был желанным гостем в каждом феодальном поместье. У него можно было приобрести украшения, ткани, ценное оружие, а также

узнать городские сплетни, рассказы о заморских чудесах. Вспомните слова купцов из «Сказки о Царе Салтане» Александра Сергеевича Пушкина:

Мы объехали весь свет;  
За морем житье не худо,  
В свете ж вот какое чудо...

И следовали бесконечные были и небывалы.  
А в одной из новгородских былин о купце Садко говорится:

Он пошел на черных все на кораблях,  
Торговать-то он пошел, да ведь все в разны города,  
Торговать-то он ходил, да все же как с прибылью.

Торговые операции того времени, как правило, не обходились без кредитов. Рассчитывая на доход, купец брал с собой в путешествия не только свой, но и чужой товар, а иногда и деньги. В этой связи весьма показательна история путешествия тверского купца Афанасия Никитина «за три моря».

Афанасий Никитин, как известно из его записок, отправился в «ширванскую землю» на Северном Кавказе, имея с собой путевые грамоты от великого князя тверского Михаила Борисовича и от архиепископа тверского Геннадия, спустился Волгой мимо Калызинского монастыря, проехал Углич и добрался до Костромы, находившейся во владениях московского великого князя Ивана III; великокняжеский наместник отпустил его далее. В Нижнем Новгороде, также уже находившемся под властью Москвы, А. Никитин рассчитывал присоединиться к каравану московского посла в городе Ширван Василия Панина, но разминувшись с ним и вынужден был поехать вместе с возвращавшимся из Москвы ширванским послом Хасан-Бекком.

Под Астраханью А. Никитин и его товарищи были ограблены ногайскими татарами, а затем на берегу Каспийского моря — кайтаками.

Законодательство того времени, оформленное в «Русской правде», а затем в общерусских Судебниках 1497 и 1550 гг., отличало должника, «утерявшего» товар или деньги «бесхитростно», в частности из-за захвата его враждебной «ратью», от должника злого, например пьяницы. «Бесхитростный» имел право уплатить долг в рассрочку и без «росту» процентов, но все же должен был уплатить сумму. Если же денег не было, вступало в силу общее положение, которое сразу же применялось к должникам злым: несостоятельный должник ставился на «правеж», т.е. подвергался унижительной процедуре публичного следствия, включавшего избивание, а затем выдавался испцу «головою до искупа», т.е. был обязан служить испцу в качестве холопа до тех пор, пока не выплатит долг.

Такая перспектива, естественно, не привлекала ограбленного в дороге А. Никитина, и «очи понесли» его дальше. Он побывал в Дербенте, Баку, затем морем добрался до иранского Чебокара, оттуда через город Гурмиз («Ормузд») в Индийское море — в Индию.

Одни исследователи считают Афанасия Никитина скорее всего «гостем-неудачником», бедолагой, впутавшимся в безнадежное дело. Афанасий Никитин писал, как бы предупреждая: «О благовернии рустин кристьяне!

Иже кто по многим землям плавает, во многие беды впадают!» Историк Николай Михайлович Карамзин (1766–1826) считал, что путешествие «тверского жителя» «едва ли доставило ему что-нибудь, кроме удовольствия описать оное». Другие историки полагают, что тверской купец Афанасий Никитин был предприимчивый, смелый коммерсант, рискнувший после ограбления в самом начале пути на Кавказ отправиться в далекую «индийскую землю», обладал коммерческой ловкостью, способностью к крупным оборотам.

Торговля могла развиваться только в том случае, если собственник товара был уверен, что его товар не будет отобран по дороге каким-нибудь разбойником или захвачен на рынке самим феодалом. Русские былины, летописи, народные песни сохранили память не только о торговом госте Садко и купце Афанасии Никитине, но и о разбойнике Ермаке Тимофеевиче, грабившем на Волге купцов. В одной из народных песен о Ермаке Тимофеевиче есть слова: «На Волге жить — ворами слыть». И там же:

Донские мои казаченьки,  
Поезжайте в сине море,  
Скоро расповедайте,  
Чем эти кораблички  
Они нагруженные.  
Они нагруженные  
Разными товарами.

Как только появились городские рынки, феодалы, уступавшие свои земли для торжища, клятвенно «обещали» не учинять разбоя над торговцами и всячески охранять их от нападений соседей — других феодалов.

Однако этим клятвенным обещаниям была небольшая цена — выполнялись они не всегда. Феодал, случалось, нападал на торговцев, отнимал у них все товары, хорошо еще, если самих торговцев оставлял живыми. После таких грабежей рынок переносился на другое место, под покровительство другого феодала, которому торжище приносило большие доходы как собственнику земли.

Постепенно, однако, грабежи стали совершаться реже. Здравый смысл, экономический интерес заставляли феодала не мешать, а оказывать покровительство рынку, торговцам — разумеется, небескорыстно.

За охрану рынка феодалы требовали вознаграждение в виде налогов, взимаемых с каждого торговца. Если рынок находился внутри городских стен, то у городских ворот непременно устраивались заставы, на которых в пользу феодала взималась часть ввозимых крестьянами и торговцами продуктов и товаров.

Заставы, или, как их теперь называют, таможи, устраивались не только перед воротами города, но и на границах владений феодалов (были и портовые, и пограничные таможи), а также на границах самих местных рынков. На Руси таможи возникли в XIII в. Плата взималась за услуги, предоставляемые купцам за пользование, например, портовыми сооружениями, складами, помещениями, за взвешивание товаров. Торговые пошлины на Руси назывались «мытом». Название села, находящегося на

реке Яузе, недалеко от Москвы, Большие Мьпиши указывает на то, что здесь когда-то была таможенная застава.

В 1772 г. после сооружения в Москве Камер-Коллежского вала на пересечении его с дорогами, ведущими к Москве, были устроены заставы — места проверки ввозимых в город грузов. В Москве заставы на дорогах или близлежащих монастырях назывались — Калужская, Рогожская, Спасская, Тверская, Бутырская и другие (всего было 18 застав).

Опасаясь, что по участку дороги, доступному для перевозок грузов, можно будет проехать на территорию соседнего сеньора, в Европе предпочитали довольствоваться плохими путями сообщения. Таким образом, слишком высоки были издержки и поборы. Чем хуже дороги, тем лучше было жителям той местности, через которую лежал путь: тем больше требовалось дополнительно лошадей, тем больше дохода от починки телег, подков приносило это кузнецам и тем больше денег тратили проезжающие на потребляемые ими продукты во время остановок.

Для сеньоров было выгодно не строить дороги и мосты, а, напротив, ухудшать и разрушать их, так как плохая дорога облегчала нападение и грабежи — по принципу «что с возу упало, то пропало» (Strundrecht). Всякая вещь, которая падала на землю, если телега ломалась или опрокидывалась при падении животного, становилась собственностью сеньора. «Когда едешь на ярмарку, — купцам давался совет, — бери повозку с небольшими колесами и смотри, чтобы тебе не пришлось платить Strundrecht, а то вся прибыль пропала». Нередко феодалы специально портили дороги и устраивали всевозможные преграды — строили мосты на суше, протягивали цепи через реку, чтобы обеспечить себе сборы с купцов на многочисленных таможах. Для этой цели было запрещено заменять проложенную дорогу на лучшую. Из Польши на Лейпцигскую ярмарку был, например, установлен в качестве обязательного окружной путь через Познань, Глогау и т.д., который был втрое длиннее прямого пути. Сооружались специальные башни, чтобы не было обходов дорог, строились бесчисленные таможенные заставы: в XIV в. насчитывались 64 заставы на Рейне, 35 — на Эльбе, 77 — на Дунае в Нижней Австрии, около Нюрнберга имелось 24 заставы, из них 10 на расстоянии трех миль от города (сухопутная миля — 1,609 км).

Сохранился один из ранних документов эпохи Селевкидов (137 г.) на греческом и арамейском языках о тарифных пошлинах (чтобы «не взбирали сверх таксы») в богатейшем центре внешней торговли Пальмиры. Он дает наглядное представление о жалких размерах этой торговли, а характер товаров свидетельствует о преобладании натурального хозяйства. Судя по этому документу, пошлина взималась за «кладь всякого рода»: будь она на телеге, верблюде или осле. Пошлина взималась, в частности, «за четыре верблюды поклажи» (за единицу измерения принималась поклажа верблюда или осла); от купца, привозившего рабов в Пальмиру или в пределы Пальмирской области, взыскивали за каждого раба 22 динария, причем за «старого раба» (т.е. давно состоявшего в рабстве) взыскивалось 2 динария. Устанавливалась пошлина на ввоз пурпурной шерсти, ввоз и вывоз масла в каменных кувшинах или козых мехах, за вино в козых мехах при ввозе и вывозе на верблюдах или ослах. Кроме того, «откупщик

взыщет с торговых заведений... кожевников... по обычаю за каждый месяц с каждого заведения», за пользование водоемами, за каждого верблюда, ввозимого порожняком. Взималась пошлина с того, кто ввозил или продавал сырую кожу, готовое платье, пшеницу и т.п.

Организованная или неорганизованная перевозка товара всегда была занятием бедных или имевших весьма скромные доходы людей. Эта перевозка осуществлялась не только по суше, но и по морю. Корабельные команды набирались из бедняков. Предприниматели-перевозчики, как писал историк Фернан Бродель о Европе XVII в., обычно не были капиталистами крупного масштаба: прибыли их были невелики.

Однако, несмотря на умеренность цен и доходов, перевозки товаров сами по себе были сопряжены с большими затратами: для средневековой Германии, например, они составляли в среднем 10% от цены товара. Но такая величина варьировалась в зависимости от страны и периода. Так, известно, что в 1320 и 1321 гг. цены на сукно, закулавленное в Нидерландах и отправляемое во Флоренцию, из-за транспортных издержек повышались на 11,7 до 20,3%. Другие же товары практически не перевозились на далекие расстояния. В XVII в. приходилось платить от 100 до 120 ливров, чтобы доставить из Бона в Париж, например, бочку с вином, которая стоила не больше 40 ливров.

Транспортные издержки на суше были больше, чем на море. Отсюда, как отмечает Фернан Бродель, происходила известная вялость перевозок по суше на далекие расстояния; правда, это способствовало оживлению перевозок на речных путях, но города и сеньоры увеличивали на этот вид перевозки транспортные пошлины. Это порождало задержки, досмотры, взятки, потеря времени. Купца доводило до того, что он предпочитал зачастую перевозить товар по суше, чем пользоваться водным путем, перекрытым крепкими цепями таможенных постов, протянутыми с одного берега на другой. К тому же существовал большой риск разбойничьих нападений, которые в те времена были обычным делом, признаком постоянного экономического и социального недуга.

Ожесточенная борьба между Англией и Испанией из-за первенства в торговле на морях закончилась, как известно, грандиозным столкновением в 1588 г.: английская эскадра нанесла сокрушительный удар испанской «Непобедимой армаде». С тех пор нарастало торговое могущество Англии. Но еще задолго до этого исторического сражения английские флибустьеры (пираты) нападали на караваны испанских судов, возвращавшихся на родину с ценным грузом (золото, серебро и др.), а также на испанские гавани и форты, располагавшиеся на побережьях Центральной и Южной Америки. При этом авантюристы, если они благополучно добивались до родных берегов, делились своей добычей с вельможами, министрами и английской королевой Елизаветой, принимавшими негласное участие в снаряжении пиратских экспедиций.

Добыча знаменитого английского «королевского пирата» Френсиса Дрейка была столь велика, что после возвращения из трехлетнего кругосветного плавания он отлил из чистого золота большую лань и воздвиг ее на носовой части своего корабля. тогда его галион, наводивший на испанцев ужас, получил имя «Золотая лань».

Современник и земляк Френсиса Дрейка не менее знаменитый Томас Кавендиш — любимец фортуны, разбойник морских дорог — однажды вернулся в родную английскую гавань богатым, на корабле с позолоченными мачтами, парусами из камчатой ткани, с матросами, разодетыми в бархат и шелка.

В отличие от сухопутных существование морских маршрутов способствовало в некотором роде «свободе торговли». С XIII в. стоимость зерна в Англии возрастала на 15% всякий раз, когда его перевозили по суше на расстояние 80 км, в то время как гасконское вино прибывало из Бордо в Холл или в Ирландию всего с 10%-ным увеличением цены, несмотря на долгое «путешествие» морем.

В 1828 г. Жан Батист Сэ объяснял своим американским слушателям в Коллеж де Франс, что жители приатлантических городов Соединенных Штатов «отопивают свои дома английским каменным углем», который привозят к ним более чем за 1000 лье, предпочитая его дровам из своих собственных лесов, которые находятся в 10 лье. Перевозка каменного угля на 10 лье по суше обходилась дороже, нежели на 1000 лье по морю. Когда Жан Батист Сэ внушал эти простые понятия, паровых судов еще не было в эксплуатации, как и во времена Адама Смита, после которого Жан Батист Сэ в сущности повторял эти расчеты.

## На море и на суше

Этот тихоня завез пять тонн оловянных свистулек в такие места, где еще и населения не было.

**Аллан Маршалл**

Если в арабских странах в XI в. расцвет торговли завершился, то в Киевской Руси эта отрасль экономики развивалась стремительно. Вывоз предметов грабежа и дани (меха, воска, рабов) и ввоз предметов роскоши являлись основными направлениями торговли Киева с Византией. Такой же характер носила торговля Киева с Прагой, Краковом, Регенсбургом.

Участвовавшие в Крестовых походах жители итальянских городов (главным образом Венеции и Генуи) добивались первенства в торговле с Левантом — так назывались страны восточной части Средиземного моря: Сирия, Ливан, Египет, Турция, Греция и другие; в более узком смысле — Сирия и Ливан. Часть Средиземного моря между островом Кипр и близлежащим побережьем Азии получила название Ливантийского моря.

В период Крестовых походов получила значительное развитие средиземноморская торговля, сосредоточившаяся главным образом в руках итальянского и южно-французского купечества, которое пользовалось большими привилегиями в государствах крестоносцев.

Со времен Крестовых походов постепенно уменьшалось значение Черноморско-Византийского торгового пути, а вместе с тем и самого Киева, так как основные магистрали мировой торговли стали проходить через

Средиземное море, итальянские города: Венецию, Геную и другие, минуя черноморско-византийский Восток.

Другой торговый мировой путь, который начал развиваться почти в то же время и соединил Восток с европейским Западом, лежал через северные европейские Прибалтийские страны на запад: в Англию, Францию и др. Для Руси этот путь приобрел особую важность после уменьшения торгового значения Византии, так как к нему примыкал древнейший Каспийско-Волжский путь арабской торговли с его ответвлениями по другим северным рекам, который заканчивался на западе славянской территории — в Новгороде.

По соседству с этим путем были Голланд, Ганзейский союз, Дания, Швейцария и др. Этот основной Балтийский путь стал главной артерией новгородской внешней торговли. Кроме него существовали сухопутные торговые тракты: вотский, лужский, псковский.

Новгородцы следили, чтобы торговля с Нарвой, Дерптом, Ригой, Ревелем осуществлялась через них. Поэтому, например, немцам разрешалось провозить свои грузы только по Неве, Ладожскому озеру и части Волхова; дальше товары должны были перегружаться на русские суда.

Немцы могли вести исключительно оптовую торговлю через новгородских купцов. За нарушение этого правила и за заключение сделок с жителями других русских городов иноземцев привлекали к суду и подвергали наказанию.

Немецкое купечество в Новгороде представляло собой особую и замкнутую торговую организацию. Во главе нее обычно стоял ольдерман, выбираемый всеми купцами; его помощником служил ратман. По прибытии в Новгород иностранные купцы обязаны были жить в специальных «дворах», их было два: старый — готский и новый — немецкий; вне их селиться запрещалось.

Правила и распорядок жизни во дворах были строго регламентированы: вход посторонним воспрещался, купцы должны были возвращаться домой к определенному часу, после чего ворота запирались и ставились сторожа. Время пребывания в Новгороде было ограничено, и купец, продавший товар, должен был уезжать на родину. Торговые сделки должны были также происходить в определенное время и в отведенном для этого месте.

Торговые лавки в немецком дворе были небольших размеров, и товар обычно хранился или на складах, или в немецкой церкви Петра.

Главным предметом русского новгородского экспорта являлись меха (соболь, бобр, горностаев, куница, норка и др.), лен, конопля, воск, рыбий жир, ворвань. От немцев в Новгород поступало прежде всего сукно — главный продукт западной городской ремесленной промышленности, не производившийся в Новгороде. В меньшем количестве поставлялись полотно, шелк. Другой важной статьей экспорта являлись золото, серебро, железо, медь, свинец; некоторые продукты питания — соль, хлеб, сельдь, а также вино, пиво.

Почти единственным видом внутренней оптовой торговли в Западной Европе в X—XII вв. была ярмарочная торговля.

Товарообменные операции не были в ходу. Попадая в феодальные городки, товары, закупленные на ярмарках, естественно, продавались только за деньги. В балладе о Робин Гуде можно прочитать следующие строки:

Не первый год, — мясник в ответ, —  
Торговлю я веду.  
Как подойдет базарный день,  
Стою в мясном ряду.

Развитие ярмарочной торговли, наблюдавшееся примерно около XII в., привело к росту денежного оборота в городах. Долгое время торговля была исключительно меновой. Денег не существовало, а благородные металлы выменивались только для украшений. Постепенно стало выявляться неудобство меновой торговли. И настали другие времена. Казалось, что росту денежного обращения всегда сопутствует соответствующее увеличение самих денег — в действительности это далеко не так: количество денег может иногда увеличиваться скорее, чем расширяется денежное обращение, но бывает и наоборот, денежное обращение развивается скорее, чем увеличивается количество денег. В XII—XIII вв. в Западной Европе денег было слишком мало для нужд развивавшегося денежного обращения, так как добыча металла находилась в упадке. Недостаток наличных денег замещался развитием кредита, а так как деньги вследствие большого спроса на них были «дороги», то каждый обладатель денежного имущества стремился возможно лучше его использовать, чтобы получить наибольшую прибыль. Этим объясняется необычайно высокий ссудный процент и отток денежных средств из тех областей торговли, которые отличались замедленным темпом обращения капиталов.

В феодальную эпоху большинство городов Европы представляло центр небольшого района, состоявшего из ближайших поместий и деревень. В пределах этого района находили сбыт изделия ремесленной городской промышленности. Но кроме таких «районных» городов существовали и другие города, правда, весьма немногочисленные, поддерживавшие торговые сношения с другими странами. Получая товары непосредственно на местах производства изделий, эти города имели довольно развитые торговые связи с множеством производящих районов, где товары закупались, или, бывало, отнимались силой у местного населения.

Таких торговых городов было немного: на Средиземном море — Амальфи, Венеция, Генуя, Пиза, Флоренция, Марсель. В Германии и средней Европе — Магдебург, Майнц, Кельн, Дортмунд и Регенсбург. Если добавить к этому скромному списку Константинополь — на востоке Европы и Новгород — на севере Европы, то получится перечень почти всех крупных торговых центров в феодальную эпоху.

Объединенные в торговые союзы купцы, торговавшие с другими странами, обладали морскими флотами, речными и сухопутными караванами. Размеры этих караванов и общий тоннаж флота весьма скромны по современным масштабам, но в ту эпоху они казались громадными. Итальянский город Амальфи, раньше других европейских городов наладивший торговлю с заморскими странами, обладал значительным флотом, который начиная с X в. перевозил товары между городом Амальфи и портами Сирии и Египта. Другой итальянский город — Венеция уже в IX в. торговал с Ближним Востоком (Левантом), а с X в. венецианский флот выполнял не только торговые, но и военно-морские операции по захвату восточного



побережья Адриатического моря (Далмация и Кرواتия), откуда венецианцы стали вывозить необходимый для кораблестроения мачтовый лес. Город Генуя с IX в. поддерживал связь с греческими (византийскими) портами и гаванями Корсики и Сардинии также при помощи собственного морского транспорта. Самым многочисленным флотом обладал город Пиза — рост флота начался с IX в.; этот флот и торговал, и воевал одновременно.

Торговые операции с заморскими странами выводили эти города из круга феодальной ограниченности, связанной с преобладанием натуральных форм хозяйствования, в городах развились денежные отношения.

В XII в. к указанным выше городам прибавилась Флоренция, которая вначале не столько торговала непосредственно с заграницей, сколько снабжала Пизу и Геную изделиями ремесленников.

Во Франции в эту эпоху был только один торговый приморский город — Марсель, поддерживавший связь с Востоком.

Из Европы на Восток вывозились сукно, шерстяные и льняные ткани, кожаные изделия, мелкие металлические поделки, с Востока же привозились пряности, благовония, шелковая ткань, ковры, стекло, стальные клинки и т.д. С севера поступали пушнина, кожа, хлеб, воск, мед, на север — сукно, металлические изделия, вино и изделия восточных мастеров.

Из Испании и Англии в Центральную Европу привозились шерсть, медь и свинец, а вывозились сукно, изделия ремесленников и предметы восточной роскоши.

Из портов Средиземного моря товары восточных мастеров расходились по наиболее крупным торговым городам Средней Европы через Альпы сухопутными караванами и реже морским путем через Средиземное море и Атлантический океан. По большим водным артериям (Рейну, Дунаю, Эльбе и др.) товары доставлялись к берегам Балтийского моря, переправлялись в Скандинавию и Новгород.

Естественное «районирование» городских феодальных центров, как установили исследователи, не исключало торговой связи городов друг с другом, хотя эта связь не была особенно напряженной. Некоторые виды производства могли, естественно, развиваться лишь в определенных местностях. Например, суконное производство развивалось в местах производства шерсти (хотя потом распространилось и в другие районы, когда шерсть стала привозиться из скотоводческих районов); горное дело предполагало наличие полезных ископаемых, и в местностях горных промыслов обычно находились лучшие ремесленные мастерские по обработке металлов. Даже самым захудалым городам волей-неволей приходилось связываться с такими «производящими районами», чтобы иметь необходимые ремесленные изделия.

Постоянных агентур по торговле с другими городами в мелких городах не было — в этом отношении торговля находилась еще в крайне примитивном состоянии, и поэтому закупать товары необходимо было более или менее крупными партиями, чтобы не терпеть лишних расходов по транспортированию.

Так как спрос на изделия ремесленников других городов в те времена не был большим, покупка товаров приурочивалась к определенным периодам — удобному времени года, когда и дороги были сухи, и реки полно-

водны; в это время со всех концов страны тянулись к немногим торговым центрам многочисленные группы оптовых покупателей.

Периодические торги для оптовых покупателей устраивались или вблизи крупных ремесленных центров, или на стыке торговых путей — при слиянии рек, на пересечении внутренних сухопутных дорог и т.д. На эти торги съезжались и местные купцы, и ближайшие ремесленники, и торговые гости. Так возникли ярмарки, на некоторых из них велись периодические торги, имевшие местное значение, но создавались и очень крупные экономические центры, функционировавшие периодически (большой частью один раз в год в течение целого месяца) и носившие международный характер.

Из европейских ярмарок X–XII вв. наибольшее количество торговых операций совершалось в Шампани (Франция), куда съезжались французские, английские, фландрские, фрисландские, германские, генуэзские и другие европейские купцы.

Ярмарочная торговля была связующим экономическим звеном между множеством разобщенных феодальных городов, но в то же время она являлась смычкой между морской и сухопутной иноземной торговлей и торговлей внутренней.

### «Торговля — наш кумир»

Не войнами — расчетами  
Мы завоеваем мир,  
И победим, да что там —  
Торговля наш кумир,  
А кто твердит иное,  
На тех пойдем войною.

*Джузеппе Джусти*

Большие (по средневековым временам) капиталы, требовавшиеся для заморской торговли, опасность, подстерегающая при перевозке товаров, необходимость получения и учреждения торговых монополий вызвали к жизни торговые объединения. История заморской торговли изобилует сведениями о компаниях, которые на свои средства сооружали флоты, строили склады, получали привилегии, организовывали охрану товаров на местах их хранения, съеза и в пути.

Венецианцы, пизанцы, генуэзцы, амальфийцы торговали корпоративно, объединяясь в своих городах. Между компаниями шла ожесточенная борьба за привилегии, они перебивали друг у друга право на исключительную торговлю то с одной, то с другой страной, не брезгуя подкупом царьков и султанов Ближнего Востока, Египта, Северной Америки и Балканского полуострова. Интриги, заговоры, восстания местного населения, «науськивание» пиратов — все шло в ход.

Грабежи и бесчисленное количество пошлин способствовали возникновению торговых объединений. Таких было много. Наиболее известны Ганзы (Нате) Средней Европы.

Ганзой называлось всякое купеческое товарищество, имевшее своей целью защиту купцов во время торговых операций. Нижненемецкая Ганза была союзом не отдельных купцов, а купеческих гильдий различных портовых и других крупных городов. Входившие в Ганзу города Любек, Гамбург, Кёльн и Берлин приобретали огромное могущество. Они сосредоточили в своих руках всю торговлю в Западной и Северной Европе, выпускали единые деньги, содержали сильный общий флот, имели торговые колонии за границей.

В XIV и XV столетиях Ганза объединяла все вольные города Балтийского и Немецкого морей. В противовес раздробленным феодальным владениям Центральной Европы Ганза в XIV в. была мощным союзом из 90 городских торговых общин, способным обороняться от феодальных соседей.

По типу северо-германской Ганзы организуются и другие союзы купечества — в Италии, Испании и Португалии, но до середины XV в. они не имели большого экономического значения и конкурировать с Ганзой не могли.

Слабым местом ганзейской и совместной торговли тех времен было то, что она была в значительной мере транзитной, т.е. товары не задерживались в конечных пунктах торговых путей, а расходились дальше путями внутренней торговли.

Опытные и отважные мореходы Венеции и Генуи охотно шли на службу к купцам, организовывавшим дальние торговые экспедиции. В течение нескольких десятилетий торговые компании выслали свои разведывательные корабли на поиски новых маршрутов.

В XV в. власть городов Ганзы начала ослабевать, однако полностью союз Ганзы распался лишь в конце XVII в., когда соседние страны, не входившие в него, окрепли, усилилось их морское могущество, особенно Голландии, и мореплавание создало новую расстановку сил в мире.

Собственно говоря, Ганзу, а заодно и могущество итальянских городов-государств «сломила кучка морских капитанов», храбрых первооткрывателей — Васко де Гама, Христофор Колумб и их сторонники. Настоящий переворот в торговле произошел без военных походов и торговой конкуренции, а вследствие открытия морского пути в Индию и Америку — Новый Свет. Это было время Великих географических открытий, когда появились новые направления, по которым велась торговля. Главенствующую роль в торговле приобрели Голландия, Испания, Португалия, а с XVII в. — Англия.

К середине XV в. португальские моряки достигли Золотой реки в Африке, где получали от туземцев золотой песок и слоновую кость. Торг, который вели португальцы, был своеобразным. Они захватывали среди туземцев пленных, которых потом «меняли» на золотой песок. Часть пленных вывозилась в Португалию в качестве невольников. Доходность новых «предприятий» была так высока, что нашлись многочисленные охотники открывать новые страны. Для поимки убежавших от мореплавателей пленников дрессировали собак, к захваченным применялись пытки, чтобы узнать от них место, где скрываются их соплеменники.

Известный русский лингвист, автор географического и статистического описания Египта 30-х годов XIX в. А.С. Норов «нарисовал» картинку одного из невольничьих рынков — Оскальт эль Джелаб. А.С. Норов писал,

что это «есть зрелище горестное, но любопытное для европейца. Базар белых невольниц недоступен для чужестранцев. Базар черных издавна устроен в так называемом Ханегафар — огромном здании с обширным внутренним двором. Невольники расположены разными группами, занимают весь этот двор, перед каждой группой видны продавцы и покупатели. На террасе, которая расположена этажами кругом этого двора, есть особые отделения или ложи, назначенные для более «достаточных» купцов; в этих душных ложах сидят под занавесами другие группы несчастных под надзором равнодушного джелоба — купца, сидящего на ковре и курящего трубку. Все это стадо людей, в котором вы часто видите матерей с грудными младенцами или беременных, пригнано из глубины Африки в нагоде и рубицах. Здесь на базаре их тела умащивают маслом, равно как и волосы, здесь они должны по мановению жезла своего купца и часто под его ударами вставать и разоблачаться для каждого покупателя или просто для любопытного. В глазах их видны попеременно то жадное нетерпение узнать решение своей участи, то отчаяние быть разлученными со своими детьми или товарищами своей пустынной жизни»\*.

Постепенно старые торговые маршруты обезлюдели, а по новым путям в Западную Европу хлынули неслыханная масса золота, сказочные богатства, сметая на своем пути все старое и отжившее, произведя настоящую революцию, в первую очередь в производстве.

Достигшая грандиозного размаха торговля требовала огромного количества товаров. Если раньше торговцы дешево скупали товары мелких производителей и продавали их дороже, то теперь торговцы сами давали мелкому производителю сырье и орудия труда, только бы он производил товаров побольше. Однако при этом мелкий производитель превратился из самостоятельного в наемного работника, не имевшего собственности. Впоследствии богатый торговец собирал мелких производителей в одном помещении и заставлял их работать на себя.

В 1469 г. богатый торговец из Лиссабона откупил за 500 дукатов право торговать в течение пяти лет с Сенегамбией, но дал при этом обязательство обустроить, или, как тогда говорили, открывать ежегодно на свой счет все новые участки побережья длиной в 100 морских миль. Этим купцом были снаряжены экспедиции, прошедшие еще дальше к югу на несколько сот верст. Из открытий он извлек непосредственную выгоду, так как в новых местах у туземцев нашел золотой песок.

Впоследствии было открыто устье реки Конго. В 1492 г. кастильская (испанская) флотилия под командой генуэзца Христофора Колумба, отправившаяся на Запад, достигла новой земли, которая была принята за острова Эспангу (Япония). На самом деле Колумб наткнулся на группу Антильских островов; несмотря на чужеродность путешествия к берегам вновь открытой земли, он так и не узнал никогда, что открыл не путь в Азию, а совершенно не известный европейцам материк — Америку.

Антверпен, а позже Амстердам, соединив в своих торговых учреждениях нити ост-индской и всей европейской торговли, стали самыми круп-

\* Норов А.С. Путешествие по Египту и Нубии в 1834–1835 годах. Ч. I. СПб., 1835.

ными торговыми центрами мира. В XVII в. Нидерланды были самой передовой в экономическом отношении страной, средоточием всего торгового капитала Европы. Но это скопление капиталов произошло главным образом за счет своеобразной «торговли» с колониями. Освоение новых рынков дало, в свою очередь, мощный стимул развитию промышленности.

Шелк несколько тысячелетий был одной из главных статей экспорта Китая наряду с фарфором. Торговля шла по знаменитому Шелковому пути. Он начинался в портовых городах Сирии, проходил через Ктесифон и Экбатаны, а в Средние века — через Багдад и Мерву. Затем караваны следовали либо по Северному пути через Самарканд, Кашгар и Турфан и далее на Восток, либо по южному — через Мерв, Балх, Яркенд, Хотан в Дуньхуан. Торговля на Шелковом пути способствовала укреплению и расширению связей Средней Азии с государствами Центральной Азии и Дальнего Востока. В городах Востока существовали целые торговые кварталы.

В XVII в. Андрей Лывлов в книге «Скифская история» писал о торговле в Константинополе: «Другое место меньше, имущее свод свой только на 16 столпах, при стене храмники Олмарию около себе. Таковы и около оных столпов, идежде выкладывают вещи свои алмазники и прочие купцы шелковые материи, а вне около тех суть великия храмныи, в них же серебряники продают своя серебряныя вещи». Неподалеку продавали полотна и бумажную материю, возле ворот — пленников различных народов. Таким образом, речь шла о существовании крытых и открытые рынков, а также о выделении специальных мест для торговли разными товарами.

### «На торг, на рынок...»

Сегодня снова я пойду  
Туда, на жизнь, на торг, на рынок.  
И войско песен поведу  
С прибоем рынка в поединок.

**Велимир Хлебников**

Стройный красавец богатейшего роста архитектор Динократ решил сделать карьеру при дворе божественного Александра. Отправляясь в Македонию к царю, он взял от родных и друзей рекомендательные письма к вельможам и военачальникам. Приняли его любезно, обещали устроить прием у царя, но медлили. Считая, что ему «морочат голову», Динократ решил действовать сам. Скинув с себя одежду, он умастил тело маслом, голову увенчал листьями тополя, перекинул через плечо львиную шкуру и в таком живописном виде, с палицей в правой руке предстал перед Александром Македонским в тот миг, когда тот «творил» суд в трибунале.

Удивленный Александр Македонский спросил, кто он такой. «Я Динократ, — последовал ответ, — я архитектор из Македонии, я несу тебе на твое благоволение проекты и планы, достойные блеска твоей славы. Я спроектировал преобразить гору Афон в статую, гигантскую мужскую фигуру: на ее левой длани я намечил постройку грандиознейшего города, а

на правой — установку чаши, для стока воды всех рек, текущих на той горе, с таким расчетом, чтобы из этой чаши вся вода изливалась в море».

Александра Македонского восхитила идея проекта. Но он тут же спросил, есть ли вокруг выбранной местности пахотные земли в достаточном количестве для обеспечения городского населения продовольствием. Динократ предполагал обеспечивать город продовольствием исключительно путем подвоза его из-за моря. Узнав это, полководец преподал архитектору урок экономики. «Динократ, — сказал он, — я отдаю должное твоему проекту в части его великолепной композиции и восхищаюсь ею, но я вижу, что тот, кто решил бы селить людей на такого рода месте, заслужил бы неминуемые упреки за свое решение. Ведь все равно как новорожденный младенец без молока кормилицы не может быть вскормлен и выращен до следующих в жизни возрастных ступеней, так и город без прилегающих полей и непрерывного к нему притока из злаков не может расти, не может без избытка средств питания отличаться многолюдством и без наличия источников из запаса содержать население. Поэтому в такой же мере, как я одобряю проект сам по себе, в такой же мере неодобрительно отношусь к выбору места».

Профессиональные познания полководца в вопросах экономики могут вызвать удивление, если не знать, что его учителем был философ Аристотель, который интересовался также экономическими и градостроительными тонкостями. «Торговая площадь, — писал Аристотель в «Политике», — ... должна быть расположена отдельно; для нее нужно выбрать место, к которому был бы удобный подвоз для всякого рода товаров, доставляемых морским и сухопутным путем».

Сельскохозяйственные продукты подвержены порче. Для сохранения в течение длительного периода их необходимо защитить от действия непогоды. У разных народов торговля получила различную организацию и форму.

Рынки, торговые ряды и гостиные двory существовали уже в древних странах Востока, в Ассирии, Египте. В разных египетских городах были определены базарные дни.

Определенные сведения о рыночной торговле в древности дошли до нас только от греков и римлян.

С градостроительной точки зрения рынок — один из важнейших композиционных узлов городского плана. В Древней Греции рынок располагался на агоре, т.е. на месте, где происходили народные собрания, в общественном центре. Обычно это была большая торговая площадь, по сторонам которой находились храмы, часто важнейшие государственные учреждения и портики с мастерскими и торговыми лавками. Агоры были местом средоточения общественной жизни древнегреческих полисов. В плане так называемого нижнего города, располагавшегося под холмом Акрополя, агора занимала центральное место. Стихийная планировка агоры, характерная для ранних городов периода архаики, в городах, сложившихся позднее, в эпохи классицизма и эллинизма, сменяется регулярной планировкой агоры и, значит, рыночной площади. Как и сама агора, в городах периода классицизма рынок получил регулярную планировку, а в эллинистических городах прямоугольную площадь рынка с трех или четырех сторон окружала колоннада, за которой располагались лавки и склады.

У римлян базарные дни назывались *Nundinae*, так как сначала сельские жители приезжали в город в каждый 9-й день.

От латинского слова *markatus* произошло немецкое — *Markt*, французское — *marche*, английское — *market*, итальянское — *merkato*.

Рыночная (базарная) площадь, имевшая вид продолговатого прямоугольника, часто служила ареной для борьбы гладиаторов, и поэтому окружающие ее портики были шире, и расстояние между колоннами больше, чем на рынках Греции.

Под портиками помещались лавки некоторых торговцев и менял; прочие продавцы сидели внутри рынка, под открытым небом, за столами или под досчатыми навесами. Рынки Древнего Рима получали свое название от предметов, которые предлагались для продажи. На *forum boarium* продавались быки, на *forum capedinis* — сладости, на *forum macellum* — мясо и другие продукты питания; овощи продавались на *forum olitorium*; для торговли рыбой был отведен *forum piscarium*; для зерна и хлеба — *forum piscarium* и т.д.

В Древнем Риме, особенно в период империи, площадь рынка нередко являлась частью сложного комплекса — форума, т.е. главной городской площади. В самом Риме было несколько форумов, где находились храмы главных богов — покровителей города, базилики для суда и других целей, здания для заседания сената или городского управления. Окаймляли форум портики и статуи. В имперский период число форумов увеличилось.

«Отглянься на эту массу людей, их не вмещают даже дома безмерно города», — писал своей матери философ Сенека. Это было время максимального расцвета античных городов, товарно-денежных отношений, развития экономических связей как между свободными товаропроизводителями в масштабах городов, провинций, империй в целом, так и между земледельцами и колоннами, патронами и откупщиками, господами и рабами.

Помимо своего основного назначения — купли и продажи — рынок был естественным центром общественной жизни. Здесь люди встречались, договаривались, ссорились, выясняли отношения. Здесь зарождались крупные инциденты, а затем велись судебные процессы. Рынок был излюбленным местом для заключения сделок и устройства семейных дел. В дни особенно оживленной торговли оборот увеличивался, так что владельцам лавок приходилось даже нанимать дополнительных приказчиков.

Описывая Иерусалим, историк Иосиф Флавий сообщает, что тот из двух холмов, на котором находится Верхний город, был выше и имел более плоскую вершину. Вследствие своего укрепленного положения он был «назван царем Давидом крепостью, а нами Верхним рынком».

В европейских средневековых городах, как правило, стихийно созданную площадь рынка окружали аркадные галереи. В европейских, как и в восточных, городах, получивших в древности, в средневековый период или в XVII–XIX вв. регулярную планировку, площадь для рынка была обычно прямоугольной формы. Рыночную площадь окружали роскошные общественные здания, украшали фонтаны. Во многих западноевропейских городах преимущественно в соседстве с рыночной площадью сосредоточивались памятники средневековой архитектуры (например в Брюсселе).

Городские базары работали раз или два в неделю. Для их снабжения, как отмечает Фернан Бродель, требовалось, чтобы у жителей деревни было время собрать и привезти продовольствие и чтобы они смогли отвлечь часть своей рабочей силы для поездки на рынок (это поручалось преимущественно женщинам). В крупных городах, например в Париже, уже в XVIII в. рынки обнаружили тенденцию к тому, чтобы функционировать ежедневно. Во всяком случае, действуя с перерывами или постоянно, эти простейшие рынки — связующее звено между деревней и городом — представляли самый крупный из всех знакомых обществу видов обмена.

Рынки росли вместе с городами. Казалось бы, можно было «отбросить» их к городским воротам, в предместья, за городские стены. Так нередко поступали, когда создавался новый рынок, как, например, в Париже на площади Сен-Бернар в Сент-Антуанском предместье (2 марта 1643 г.) или между воротами Сен-Мишель и рвом, улицей д'Анфер и воротами Сен-Жак (в октябре 1660 г.).

Но традиционные места рыночных площадей в центре города сохранились, и было трудно, а порой невозможно их потеснить (как, например, в Париже с моста Сен-Мишель к началу этого моста в 1667 г. или в 1718 г. с улицы Муффтар на близлежащий двор особняка Патриархов). В 1668 г. улица Сент-Оноре стала непроезжей по причине наличия «рынка, каковой противозаконно разместился вблизи приюта слепых и перед мясной лавкой по улице Сент-Оноре, где по базарным дням некоторые женщины и перекупщицы, как сельские, так и городские, выкладывают свои товары прямо посреди улицы и препятствуют проезду по оной».

Однако и полвека спустя этот небольшой рынок по-прежнему существовал, и 28 июня 1614 г. комиссар Бюссель писал своему начальнику в Шатле: «Сударь, сегодня получил я жалобу от обывателей малого рынка у Кэнз-Вэн, куда отправился я за хлебом, на торговку макрелью, кои выбрасывают жабры своих макрелей, что причиняет немалое неудобство из-за зловония, каковое от сего происходит на рынке. Было бы благом... предписать сим женщинам складывать эти жабры в корзины, дабы затем их опростывать в тележку, как то делают с гороховой шелухой».

Получалось так, что если в городе освобождалось какое-либо пространство, им тут же завладевал рынок. Каждую зиму в Москве, когда Москва-река замерзала, на льду размещались ларьки и лавки мясников. Это было время года, когда благодаря возможности санных перевозок и замораживанию под открытым небом разделанного мяса и туш забитых животных на рынках накануне и сразу же после Рождества неизменно наблюдался рост оборота торговли.

В Лондоне в необычно холодные зимы XVII в. праздником была возможность «вынести» на покрытую льдом реку веселье карнавала, который «по всей Англии длится с Рождества до Богоявления».

«Будки, что служат кабачками», огромные части говяжьих туш, что жарятся на открытом воздухе, испанское вино и водка привлекали все население, а при случае и самого короля. Однако в январе и феврале 1683 г. дела обстояли не так весело. Жестокие холода обрушились на город; в устье Темзы огромные ледяные поля грозили раздавить скованные льдом суда. Жизнь переместилась на замерзшую реку. Купцы, лавочники,

ремесленники строили на ней палатки, балаганы. Возник огромный импровизированный рынок, настолько громадный, что он, как писал очевидец, имел вид «величайшей ярмарки».

Еще в античные времена (конец IV—I вв. до н.э.) в городах стали строить специализированные рыночные здания, предназначенные для отдельной продажи мяса, рыбы или других товаров. В Средние века рост торгового оборота повсеместно вынудил города строить крытые рынки (*halles\**), которые часто были окружены рынками под открытым небом. Как правило, крытые рынки действовали постоянно. И были они специализированными — зерновые, винные, меховые, башмачные и др. В Париже первый крытый рынок — Сен-Жерменский появился еще в XVI в. После пожара 1762 г. было построено 100 новых арок, которые вместе со всей галереей были снесены войсками Наполеона. Позже в Париже построили еще несколько крытых больших рынков.

В Англии, где заботились о санитарных условиях, даже в небольших городах встречались прекрасно устроенные крытые рынки. В 1397 г. в Лондоне появился крытый рынок Блэкуэлл-холл. К 1660 г. он имел своих комиссионеров, своих постоянных служащих и сложную организацию.

В XVI в. в городах Англии рынки строились нередко на средства какого-нибудь богатого местного купца.

В XVI и XVII вв. в Англии и Уэльсе насчитывалось более 800 городов и деревенек, имевших по одному или несколько рынков, из которых по меньшей мере 300 специализировались на каком-то одном виде деятельности: 133 торговали зерном, 26 — солодом, 6 — фруктами, 92 — крупным рогатым скотом, 13 — лошадьми, 30 — рыбой и т.д.

## Ввоз и вывоз

В уборе из цветов и рынок  
Открыл ворота новый рынок.

*Николай Заболоцкий*

В те далекие времена, когда рыночные отношения носили случайный характер, а межплеменной обмен, обнаружив свои положительные стороны, быстро развивался, предметами обмена были продукты местного хозяйства, ремесел, да и все другие монопольные продукты, которые не производились в другом месте.

Ожидая прихода своих партнеров по торговле, купцы строили городища — трех-, четырехугольные площадки, стороны которых были примерно равны 200–300 шагам, огороженные камнями и рвом. В городищах складывали товары, а в случае нападения укрывались от врагов.

Позднее наиболее удобным оказалось устройство пунктов обмена около замка или военной стоянки, так как эти стоянки одновременно являлись и

\* Слово *halle*, как полагают, могут иметь несколько значений: от простого крытого рынка до крупного городского сооружения.

товарными складами. Сюда свозилась вся дань с окрестностей, чтобы потом обмениваться на товары иноземного происхождения. В X в. такими военно-торговыми стоянками князей были Киев и Новгород. В Киеве складывалась дань, собираемая с Южной, а в Новгороде — с Северной Руси.

Вокруг военных лагерей разбивался рынок, который не был постоянным торгом, а приходил скорее на периодическую ярмарку, приуроченную к определенным временам года, но особенно к моменту, когда князья ходили в «полюдье», т.е. занимались организованным грабежом.

Одновременно с оптовой внешней торговлей, которую вели «торговые гости» или уполномоченные феодалов, развивалась и розничная внутренняя торговля. Значительное количество горожан превращало мелкую (розничную) торговлю в свое постоянное занятие.

Переход крестьянских повинностей из разряда натуральных в разряд денежных резко изменил как взаимоотношения владельческого и крестьянского хозяйства, так и структуру последнего. Чтобы уплатить денежные повинности, крестьяне должны были реализовать на рынке свои продукты.

«Товарная часть» крестьянского хозяйства состояла из разнообразных продуктов в зависимости от условий местного производства и сбыта. Таковым преимуществом был, например, лен в Псковской и Новгородской областях; хлеб, скот, кожа, сало, масло — в более плодородных южных местностях; продукты огородничества — вблизи городов, а главный продукт земледельческого производства — хлеб производился не только для собственных нужд, но и для сбыта, притом на весьма отдаленных рынках. По свидетельству имперского посла дипломата Сигизмунда Герберштейна, побывавшего на Руси в 1517 и 1525 гг., в Москву зимой ежедневно привозилось до 700–800 подов с хлебом, рыбой и другими продуктами, причем хлеб привозился из отдаленных местностей, расположенных на расстоянии до 1600 миль.

При необеспеченности и низком уровне благосостояния крестьянского хозяйства вообще товарная часть его абсолютно не могла быть сколько-нибудь значительна. Некоторые иностранные наблюдатели (например Даниель Принц) указывали, что крестьяне Московской Руси в XVI в. жили очень бедно, питались одним ржаным хлебом, а остальные более ценные продукты своего хозяйства продавали на рынке.

Внутренней торговлей на Руси занимались различные слои населения — князья, бояре, духовенство, купцы, а также простые люди.

Представители государственной власти, князья-вотчинники, «волостели» не только вели торговлю, но и пользовались ею для взимания в свою пользу всевозможных поборов и пошлин. Внутренняя торговля облагалась особыми сборами в пользу князя: тамга, мыг, веечее, гостинное и пр., от которых часто освобождались монастыри. Об этих сборах «говорят» многочисленные договоры и жалованные грамоты, а начиная с XI в. и «Русская правда» (карамзинский список).

К XIV в. торговля как профессиональная деятельность сосредоточилась в руках купцов. Финансировать торговлю начали крупные бояре; в этом отношении среди городов лидировал Новгород, где уже в XIII в. наметились также явления, которые в Москве развились лишь в XV–XVI вв. Во всяком случае, крупные имущественные состояния, нажитые в новгородской торговле, встречаются уже в XIII в.

Чтобы стать полноправным «пошлым», как тогда говорилось (от слова «пошло», т.е. потомственный), купцом в Новгороде, необходимо было вступить в особую организацию купечества, резиденцией которой была Ивановская церковь.

В связи с этим следует обратить внимание на изменение цен, на примере цен на хлеб. Такие расчеты за период с середины XVI в. до начала XX в. опубликованы Б.Н. Мироновым в книге «Историк и социология». Индекс цен — показатель общего уровня цен, характеризующий изменение цен во времени относительно базового периода, принимается за 100. Если принять за базовый период, т.е. с индексом, равным 100, период 1701–1710 гг., то в 1551–1560 гг. он составлял 170, в 1651–1660 гг. — 160, а в 1791–1800 гг. — 555 и в 1901–1910 гг. — 1940.

Сопоставление динамики цен в России и Западной Европе показывает, что во второй половине XVI — первой половине XVII в. цены в Европе повышались, а в России снижались. Во второй половине XVIII в. в России продолжался стремительный рост цен, в Европе же наблюдалось медленное повышение цен — примерно на 40–80%.

Приведенные сведения показывают, что Россия осталась в стороне от революции цен в Западной Европе, проходившей во второй половине XVI — первой половине XVII в. Зато в XVIII в. в отличие от Европы цены в России повысились в 5–6 раз — примерно настолько, насколько они поднялись на Западе во времена революции цен.

Вступительный взнос определялся в 50 гривен серебром. «А кто хочет в купечество вложиться в Ивановское, дает купцам пошлым вкладу 50 гривен... а не вложится кто в купечество, не даст 50 гривен серебра, то не пошлый купец». Взнос давал право вести торговлю и купеческие дела, быть избираемым на общественные должности и участвовать в самоуправлении.

Торговля и товарообмен между городом и ближайшим районом происходили обычно на особьих рынках, называвшихся торговыми и имевших значение центра общественно-экономической жизни города. Торг, как правило, находился в центре города, близ княжеских хором, разделяясь на ряды по роду товара: суконный, вашиный, щепеный, хлебный и др. Поскольку торговля вначале носила преимущественно меновой характер, то на рынок шел всякий, кто имел какую-либо вещь, которую он хотел обменять и за которую хотел приобрести какую-нибудь другую вещь.

Согласно «Русской правде» рынок являлся не только местом торговли, но и местом, где разыскивались украденные вещи. «Закликать на торгу», т.е. объявить о розыске пропавшей вещи, было одной из обязательных судебных процедур. Другими словами, внутренние торговые отношения между отдельными городами были настолько незначительны, что такой розыск вещей признавался целесообразным.

Новгород, Смоленск, Киев и многие другие города, имели обширные и многочисленные рынки-базары (в Киеве, например, было 8 особьих рынков), специализировавшиеся на различных товарах, и большое количество иногородних купцов.

В 80-х гг. XVI в. в Великом Новгороде было два гостиных двора и 42 торговых ряда с 1500 лавками, в Пскове — 40 торговых рядов с 1478 лавками, в Серпухове (в 50-х годах) — 250 лавок и амбаров.

По свидетельству Адама Олеария — немецкого ученого и путешественника, побывавшего в России в 30-х гг. XVII в., в Москве существовал специальный рынок «за Белой стеной», где можно было приобрести заранее заготовленный сруб дома, который оставалось лишь перевезти на место и собрать.

Главнейшим пунктом внутренней и внешней торговли являлась, конечно, Москва. Сюда стекались продукты охоты, рыболовства и звероловства из Сибири и с севера, изделия из железа с Урала и из Тулы, предметы обихода и роскоши из-за границы. Москва стояла на пересечении новых торговых путей, значительно изменившихся к лучшему сравнительно с путями Киевской и Новгородской Руси. Старый путь на Запад и в Европу через Новгород пролегал через Тверь, Торжок, Новгород, Нарву. Другой Западный путь шел через Смоленск, Витебск, Ригу.

В XVI–XVII вв. все большее значение приобретает Северный путь на Вологду через Сухону, Устюг, Двину на Архангельск — маршрут, открытый англичанами и давший сильный толчок развитию англо-русской торговли.

По размерам торгового оборота на первом месте стояла Москва — около 450 тыс. руб., или около 1/3 оборота всей страны; на втором месте — Казань — 140 тысяч рублей, или около 10%; далее Нижний Новгород — 50 тысяч рублей, Ярославль — 35 тысяч рублей и др.

Всех иностранцев поражали обилие лавок в Москве и других городах и склонность русских к торговле. По наблюдениям Кильбургера (1674 г.), в Москве количество лавок было больше, чем в Амстердаме, но лавки эти представляли собой маленькие ларьки, в которых купцу трудно было повернуться.

Самой крупной ярмаркой в XVII в. была ярмарка у Холопьяго городка в Архангельской губернии, где торг был исключительно меновой — обменивались пушшиной и ремесленными изделиями. «С этим Холопьям городком у историков было много забот», — отмечал исследователь Сергей Марков. До сих пор об этом городке нет никаких точных сведений. В русских летописях он никогда не упоминался, а между тем о нем писали и Сигизмунд Герберштейн, и Николай Карамзин, и Тимофей Каменович-Рвовский, и Александр Мушин-Пушкин. Уже в наше время Сергей Марков ездил в город Молочу накануне его затопления водами нового рукотворного моря, видел огромный луг у самого Моложского устья. Туда при Иване III была перенесена ярмарка у Холопьяго городка. Вызывает недоумение: зачем так далеко, за пятьдесят верст от Волги, надо было выбирать место для первой в России ярмарки?

Сигизмунд Герберштейн, описавший Холопий городок, фантазировал, говоря, что новгородские холопы однажды захватили жен своих господ, когда последние находились в походе, а разгневанные мужья выгнали холопов из Новгорода, и те обрели себе защиту в стенах Холопьяго городка. Потом там и открылось огромное меновое торжище, куда сходились москвичи, шведы, ливонцы, татары и другие приезжие из восточных и северных стран. Тимофей Каменович-Рвовский писал, что Холопий городок давал ежегодно 180 пудов серебра от одних только торговых пошлин.

В начале XVII в. открылась Макарьевская ярмарка под стенами монастыря у Нижнего Новгорода. Сюда приезжали купцы с товарами из Мос-

квы, Архангельска, Великого Новгорода, и здесь велся торг с купцами Востока, привозившими свои товары с низовий Волги через Астрахань.

Вплоть до XV в. монополия торговли с Новгородом принадлежала Ганзе. Развитие Московского государства положило конец этой монополии; ганзейский двор в Новгороде был закрыт, имущество купцов разграблено. Хотя в следующем столетии договор с Ганзой и был возобновлен от имени Московского правительства, торговые гости неохотно посещали эту страну, тем более что Ганза в то время переживала период острого бестоварья. Распад Ганзы сократил до ничтожных размеров торговлю Запада с Россией.

Во второй половине XVI в. английская торговая компания отправила небольшую эскадру для установления непосредственных торговых сношений с Индией и Китаем по Северному морскому пути. Два корабля погибли, а третий (под командой капитана Ченслера) погнал в Белое море. С этого времени начались торговые сношения Англии с Россией. Была создана специальная компания для этой торговли, получившая монополию с согласия английского правительства и ряд привилегий у московского правительства. Англичане имели право бесплатно торговать во всем Московском государстве, вести торговлю с Востоком — Персией и Бухарой, построить канатный завод в Вологде, добывать под Вологодой железную руду, заводить конторы и подворья по всему государству. Караваны с мехом, пенькой, льном, холстом, железом и хлебом потянулись в Англию. Кроме того, транзитом из Персии англичане вывозили хлопок, шелк, ковры.

В XVII в. в Архангельском порту, через который шла заморская торговля, появились суда голландцев, фламандцев, немцев. Особенно успешно развивалась торговля России с Голландией.

Если сравнить экономическое развитие Московского государства той эпохи с развитием западноевропейских стран, Московия была страной в значительной мере отсталой. Впрочем, в конце XVI — начале XVII столетия в Московском государстве было много торговых и промышленных городов. Села и пригороды, расположенные севернее Москвы, поставляли на рынок большое количество полотна (в особенности славилось ярославское и вологодское полотно); во многих городках было развито кожевенное производство; в Череповецком, Устюжском и Тихвинском уездах добывалась железная руда. В Москве насчитывали около 250 различных специальностей ремесленников. Оживленная торговля проходила на многих мелких рынках и ярмарках. Таким образом, можно, пожалуй, сравнивать экономическое развитие Московского государства той эпохи с XIII—XIV столетиями в Западной Европе.

Так называемая полная лавка занимала обычно площадь 4–5 сажень, но по большей части преобладали «пол-лавки», «четверть лавки». Впрочем, некоторые торговцы имели по 1<sup>1</sup>/<sub>2</sub>–2 и более лавок в одном или разных рядах.

Путешественник Якоб Рейтенфельс (1671–1673), описывая торговлю вокруг Кремля и Китай-города в Москве, подчеркивал разнообразие продаваемых здесь товаров — шелковые ткани, полотно, серебро, иностранные вина, меха, колокола, топоры, кожа, ковры, сало, сбруя, иконы, хлеб и пр.

В Москве в 1626 г. в торговой части (Китай-городе) имелось 827 торговых владений типа постоянных лавок и 680 переносных торговых помеще-

ний, палаток, скамеек и пр. Торговля одинаковыми товарами сосредоточивалась обильно в особых рядах — шерстяном, шелковом, соболином, железном и пр.; таких рядов иностранные путешественники насчитывали десятки.

Конечно, нельзя преувеличивать ни размеров и оживленности этого торгового оборота, ни его свободы и организованности. При отсутствии хороших сухопутных сообщений и замерзаемости рек торговый капитал часто оборачивался только один раз в год, иногда и того менее. Дороги, непроезжие из-за топей и лесов, также были опасны по причине грабежей. Кроме того, тяжелым бременем на торговлю ложились всевозможные сборы, таможенные пошлины, проездные, тамга, мостовщина, мыт и пр.

Уже в XVI в. среди владельцев лавок, например в пушном, соляном, кожевенном и других рядах, встречались не только мелкие торговцы-ремесленники, но и более крупные купцы, ведущие розничную или даже оптовую торговлю. Это уже не «ремесленники», а представители капитала. Но, бывало, и крестьянское хозяйство выходило из рамок местного товарооборота и занималось более крупной торговлей. В некоторых городах, например в Устюге, были крестьяне, которые торговали «большими товарами», т. е. вели оптовую торговлю, притом на занятый капитал.

Именно из этих бывших «пашенных» крестьян чаще всего выходили торговые и посадские люди, купцы, которые занимались торговлей как профессионалы, часто уже на свой сколоченный капитал.

В южных приграничных городах особенно успешно торговали ратные люди; в Туле, например, им принадлежало 30% всех лавок и только 20% — посадским торговым людям.

Над средней группой профессионального купечества «возвышалось» крупное и именитое купечество — «гости». Звание «гостя» было привилегированным, и присваивалось оно за особые заслуги очень немногим лицам. В начале XVII в. в Москве их насчитывалось около 30. Но, конечно, в основе этого почетного звания лежала величина торгового капитала.

Главным правилом, впоследствии закрепленным Новоторговым уставом 1667 г., было запрещение иностранцам заниматься розничной торговлей с населением: «Всем иностранцам никаких товаров врозь не продавать... и по ярмаркам им и ни в которые города с товарами своими и с деньгами не ездить и приказчиков не посылать». Все сношения можно было вести только через русское купечество.

Внешняя торговля довольно быстро развивалась, преимущественно с немцами, шведами, англичанами. Секретарь шведской королевской коммерц-коллегии Иоганн Филипп составил списки товаров, которые ввозились и вывозились Московией с 1655–1671 гг. Было вывезено: 10 000 ластов (около 1 миллиона пудов) хлеба, меха на 98 тысяч рублей, кожи на 371 тысячу рублей, около 500 тысяч аршин холста и полотна, сало на 126 тысяч рублей, икра, воск и пр. В списке ввозимых через Архангельск товаров фигурируют: жемчуг, золотые и серебряные изделия, 28 тысяч стоп бумаги, 10 тысяч немецких шляп, 837 тысяч булавок и иглолок, золотые монеты, вино, имбирь, перец, сельдь, оружие, москательные и аптекарские товары, сукно.

Вся экономика ввоза и вывоза товара, как отмечают специалисты, основывалась в значительной мере на весьма низких ценах на отпускные

товары в Московии и высоких ценах на них за границей и, наоборот, на относительно низких ценах на изделия, привезенные из-за границы, и высоких ценах на них в Москве. Это давало возможность получить большие прибыли как иностранным, так и русским купцам за счет производителя, отчасти и потребителя.

### Суета базара

Но шум, пестрота, толковая бестолочь, бурная суета базара растворяли в себе людские горести и печали, праздничное побеждало, оно было громче.

*Юрий Нагибин*

Военный комиссар при экспедиционном корпусе короля Швеции Карла XI (1655–1697) Петр Петрейде Ерлезунда, побывав в Москве в 1617 г., написал «Историю о великом княжестве Московском», где, в частности, описывает московский рынок в Китай-городе, представлявшем собой торговую площадь, выстроенную из кирпичей в виде четырехугольника, на каждой стороне которого находились 20 улиц (рядов), где купцы имели свои лавки, погребки и лавчонки. На каждой улице (ряду) встречались особенные и разные товары. На одной можно было купить разные пряности, благовония; на другой — сукно и полотно; на третьей — серебряные и золотые вещи; на четвертой — жемчуг, драгоценности и золотые и серебряные украшения; на пятой — кресты и образа; на шестой — узорчатые, шилые шелками сапоги и башмаки; на седьмой — ткани, тесьму, рубашки, вышью золотом, серебром и шелком, как женские, так и мужские; на восьмой — сабли, ружья, порох и дробь; на девятой — разные узлы и все принадлежности конного войска; на десятой — разное головное платье, суконное, полотняное, шелковое; на одиннадцатой — разные съестные припасы, начиная от рыбы и мяса.

В других частях Китай-города находились рынки лошадей, скота, зелени, хлебные магазины и мясные лавки.

Перед Кремлем располагалась самая большая в Москве рыночная площадь, которая весь день была «полна торговцев, мужчин и женщин, рабов и праздничатающих». Вблизи помоста стояли обычно женщины и торговали холстом, а иные стояли, держа во рту кольца, чаще всего с бирюзой, и предлагая их для продажи.

Невдалеке от Кремля находился Иконный рынок; торговля иконами называлась не «куплею и продажою», а «меню на деньги», при этом долго не торговались.

Между Посольским двором и Кремлем — Вшивый рынок, устланный волосами так, что «то ним ходишь, как по мягкой обивке». В хорошую погоду здесь, под открытым небом, «бреются и стригутся».

В другой части Москвы находился Лесной рынок и рынок «Скорода», где можно было купить дом и получить его «готово отстроенным» в другой части города через два дня.

В старину в Москве и Новгороде на рынках были и книжные ряды, где сидели погы и дяконы, и ряды, где военные люди продавали все, что нужно для вооружения.

Царским указом 1679 г. «сентября 4-го повелено было»: «Всякими товарами торговать в рядах, в которых коими указано и где кому даны места. А которых всяких чинов торговые люди ныне торгуют на Красной площади и на перекрестках и в иных не в указанных местах, поставя шалаши, и скамьи, и рундуки, и веко с тех мест великий государь указал сносить и впредь на тех местах никому ни с какими товарами не торговать, чтобы на Красной площади и на перекрестках и стеснения не было».

Голландец Корнелий де Бруин (1652–1711) — художник, этнограф, писатель в книге «Путешествия в Московии» Корнелий де Бруин сообщал, что в Архангельске изобилие рыбы в реках и дешевая говядина. «Изилине было бы говорить о лососи, которая, как всякому известно, высылается отсюда соленая и копченая к нам и в чужие страны... Лучшей говядины можно купить за один шивер фунт; ягненок около десяти недель стоит пятнадцать шиверов, теленок того же возраста — от тридцати до сорока шиверов, смотря по времени года».

Ежегодно в Архангельск приходили от тридцати до тридцати пяти голландских кораблей, но «в настоящий год, — сообщает Корнелий де Бруин, — их сюда прибыло пятьдесят и тридцать три английских, а прибавив к ним гамбургские, датские и бременские, число всех их проспирася до ста трех купеческих кораблей». Причина в том, что в мирное время местные купцы привозили обычно множество товаров в Ригу, Нарву, Ревель и даже в Королевец (Кенигсберг, Калининград) и Гданьск, но из-за войны со Швецией вся торговля перешла в Архангельск. Главные из ввозимых в Россию товаров: золото, шелк, сукно, саржа, золотые и серебряные предметы роскоши и т.п., а также кружева, канитель, индиго и другие краски.

Из России вывозили в иностранные земли: поташ, вайду (сырье для красителей), кфуту, пеньку, сало, лосиную кожу, пушные товары.

В больших городах России в конце XIX — начале XX в. существовали рынки в виде каменных или деревянных зданий с торговыми помещениями (гостиные дворы). Внутренняя площадь под открытым небом отводилась для базаров и складов. Так, Александровский рынок в Петербурге представлял громадный пятиугольник; по его наружным и внутренним линиям и отдельным рядам внутреннего рынка располагались более 760 «номеров» торговых помещений и лавок. На «толкучей» площади внутреннего рынка производился вольный торг.

Гостиный двор, Маринский рынок и другие петербургские рынки отличались своими размерами, но не представляли собой рынки в узком смысле слова, так как их магазины служили для оптовой и розничной продажи мануфактурных и других разнообразных товаров. Под рынком подразумевались собственно помещения, назначенные для «раздробительной» продажи жизненных продуктов и предметов домашнего хозяйства».

К числу рынков, сооруженных по новым проектам в конце XIX — начале XX в., относятся петербургские крытые рынки из металла и стекла: Сенной рынок, состоявший из четырех павильонов разной величины, построенный в начале 1880-х годов; металлический корпус Андреевского



рынка. Крытые рынки в России принадлежали городским властям, обществам торговцев, частным лицам.

В небольших российских городах, где торговля велась на площадях под открытым небом, обычно один раз в неделю назначался базарный день. Это было выгодно для крестьян, поскольку в этот день всегда приходило много городских жителей, которым предоставлялся более разнообразный выбор товаров.

В больших городах было по два и более базарных дня в неделю, и, наконец, в крупных городах базарный торг производился ежедневно одновременно в нескольких местах. Из-за санитарных и других соображений торговля на открытых площадях с лотков или прямо с возов «дозволялась» только в определенные, обычно в утренние часы.

Потребителей, которые не могли или не хотели запастись провизией в базарные дни, обслуживали перекупщики и разносчики, доставлявшие товар на дом. Одной из главных забот городских управлений повсеместно являлось обеспечение благоустройства рыночного торга.

В XIX в. существовали самые различные рынки: от простых деревянных навесов, едва защищающих посетителей, продавцов и продукты от непогоды, до роскошных дорогостоящих крытых рынков в крупных городах, устроенных в виде монументальных павильонов из камня, железа и стекла и снабженных специальными приспособлениями для приема, хранения и отпуска продуктов.

В больших городах были специализированные рынки. Эти города не могли довольствоваться только продукцией ближайших сельскохозяйственных окрестностей. Право снабжения столичных рынков продуктами в XIX в. перешло к купцам, комиссионерам, закупавшим товар в больших количествах, часто в отдаленных районах, где продукты были дешевле.

В некоторых городах существовали и малопривлекательные торговые площади. «Страшные трущобы Хитровки десятки лет наводили ужас на москвичей, — писал Владимир Алексеевич Гиляровский (1853–1935). — Десятки лет и печаль, и Дума, и администрация города вплоть до генерал-губернатора щедно принимали меры, чтобы уничтожить это разбойное логово». «Свой дорогу найдет, а чужому сюда нечего соваться», — говорили о Хитровом рынке. «Большая площадь в центре столицы, близ реки Яузы, окруженная облупленными каменными домами, лежит в низине, в которую спускается, как ручьи в болото, несколько переулков. Она всегда курдилась. Особенно к вечеру. А чуть-чуть туманно или после дождя поглядеть сверху, с высоты переулка — жуть берет свежего человека: облако село! Спускаешься по переулку в шевелящуюся гнилую яму...

В тумане двигаются толпы оборванцев, мелькают около туманных, как в бане, огоньков. Это торговки съестными припасами сидят рядами на огромных чугунках или корчагах с «тушонкой», жареной протухлой колбасой, кипящей в железных ящиках над жаровнями, с бульонкой, которую больше называют «собачья радость», — так описывал печально знаменитую Хитровку (Хитров рынок) В.А. Гиляровский.

Не менее впечатляющи мемуары московского купца Ивана Слонова, названные «Из жизни торговой Москвы», изданные в 1914 г. «Эта местность называется Старой площадью, — пишет И. Слонов. — Здесь ранее

помещалась знаменитая толкучка. Это был один из оригинальнейших уголков старой Москвы. Между Владимирскими и Проломными воротами имеется маленькая площадка, на которой с самого раннего утра и до поздней ночи толпилось множество различного люмпен-пролетариата. Это сборище бывших людей похоже было на громадный муравейник; густая движущаяся толпа имела здесь представителей всех сословий... Главным перлом этого почтенного собрания была так называемая «царская кухня»... Она помещалась посредине толкучки и представляла собой следующую картину: десятка два-три здоровых и сильных торговцев, с грубыми, загорелыми лицами, приносили на толкучку большие горшки, в простонародье назывались корчагами, завернутые в рванье одеяла и разную ветошь. В этих горшках находились горячие щи, похлебка, вареный горох и каша; около каждого горшка, на булыжной мостовой, стояла корзина с черным хлебом, деревянными чашками и ложками. Тут же стояло несколько разносчиков с небольшими лотками с лежавшими на них вареными рубцами, печенкой, колбасой с обрезками мяса и сала, называемыми «собачьей радостью». Эти продукты люмпен-пролетариат покупал для закуски, завертывал в грязную бумагу, клал в карман и шел в кабаки.

Достопримечательностью Москвы был знаменитый Охотный ряд. Вся площадь перед Охотным рядом бывала уставлена привезенными из деревень продуктами, а перед самыми лавками в эти дни можно было любоваться боем «охотничьих» петухов или гусей. В 1930 г. торговля с Охотного ряда была переведена на Центральный рынок на Цветном бульваре.

К началу XX в. были утверждены общие правила для постройки рынка, которые заключались в следующем:

- Рынки для оптовой торговли должны находиться в непосредственной близости от железнодорожной станции и сухопутного пути для удобства подвоза товара в больших количествах. Они должны соединяться удобными путями с внутренними частями города и с рынком для мелочной торговли.
- Рынки для розничного торга, наоборот, должны быть общедоступны для городских жителей и потому в небольших городах располагаться в центре города, а в многолюдных городах распределяться по кварталам.
- Наружные стены рынка должны иметь толщину, достаточную для защиты зимой от холода и летом от жары.
- Рынок должен получать возможно больше света, преимущественно с северной стороны.
- Рынки должны быть достаточно просторны и хорошо защищены в нижних частях от сквозного ветра, а в верхних иметь хорошую вентиляцию.

В 1873 г. Эмиль Золя написал роман «Чрево Парижа». «Если вы давно не бывали в Париже, — писал Эмиль Золя (1840–1902), — то, пожалуй, еще не знаете Центрального рынка... Ведь он выстроен всего каких-нибудь пять лет назад... Вот тут, в павильонном ряду, торгуют фруктами и цветами, немного подальше — рыбой, живностью, а позади — овощами, маслом и сыром. На этой стороне шесть павильонов, а в другой, напротив — еще чельре; в них помещаются мясные ряды, торговля требушиной и пшичий ряд. Здесь очень просторно, только страшно хо-

лодно зимой. Говорят, что когда снесут дома вокруг Хлебного рынка, то построят еще два павильона».

Выстроенный в 1821 г. парижский Хлебный рынок являлся своего рода достижением в строительной технике — его купол был сделан из железа. Это один из первых примеров совместной работы архитектора и инженера над одним и тем же сооружением.

В Лондоне Центральный и пять других важнейших рынков были построены за счет города; большинство остальных рынков находилось во владении частных лиц. В других городах Франции и Англии, а также Италии, больших городах Германии и Австрии рынки составляли собственность городов.

Плата за пользование помещениями крытых рынков колебалась в значительных пределах. В германских городах применялся разный тариф за место на месяц или на один день. Так, в Берлине, за место для продажи дров на месяц уплачивалось от 10 пфенигов за место для продажи мяса и живности до 40 пфенигов и от 10 до 50 пфенигов за место на один день. Такой же порядок существовал в Лейпциге. В некоторых других городах такая плата взималась в воскресенье и базарные дни.

В стихотворении «Рынок на площади Навана» итальянский поэт XIX в. Джузеппе Джоакино Релли писал:

Что в среду можно здесь купить парик,  
Засов, кастрюлю с крышкой и без крышки,  
Одежду, кое-что из мелочишки,  
К тому давно любой из нас привык.

Большей частью само государство было не в состоянии снабдить свою столицу всеми необходимыми продуктами. Их приходилось привозить из разных государств и частей света. При значительных оборотах торговли на рынке выделялась оптовая торговля некоторыми продуктами, а розничная торговля предоставлялась «мелочным торговцам».

Во Франции для продажи товаров большими партиями отводились особые рынки. В Англии оптовая торговля осуществлялась в районах, отдельных от «мелочной торговли», но это происходило без вмешательства администрации. В Берлине оптовая и розничная торговля велась на центральных галереях. Товары продавались оптом с аукциона, а затем они поступали в розничную сеть в павильоны.

В наши дни самым большим в мире базаром, на котором три дня в неделю — субботу, воскресенье и понедельник — можно купить старую одежду и книги, мебель и картины, марки и монеты, американскую военную экипировку и форму наполеоновских гвардейцев, а также всевозможную и, казалось бы, ненужную утварь, является Марше-о-нос, в переводе с французского означающий Блошиный рынок — одна из главных парижских достопримечательностей. Рынок появился в 1885 г. на северной окраине Парижа рядом с пригородом Сент-Уэн. Этот рынок представляет собой город в городе с богатыми и бедными кварталами, лабиринтом улиц, где надо держать ухо востро, так как карманы заезавшегося поселителя могут в мгновение ока обчистить. Здесь есть свой «аристократический»

квартал — рынок Бирок, где выставлен антиквариат — мебель, картины, фарфор, бронза. В другом конце рынка, под навесом, тянутся длинные ряды, где торгуют поношенной одеждой. На самой окраине Блошиного рынка, под мостом, по которому проходит кольцевая автомобильная дорога, обосновались «кляшарь» — бродяги, сбывающие то, что им удалось найти в мусорных баках — «лубелях».

В парижских путеводителях утверждается, что Блошиный рынок появился именно благодаря «лубелям». Даже не столько «лубелям», сколько Лубелю, парижскому префекту конца XIX столетия, запретившему столичным жителям вываливать мусор на мостовые, а велевшему использовать под мусор специальные баки. Парижане тут же окрестили эти баки «лубелями». Блошиный рынок позднее стал называться из-за того, что на нем продавали кровати, в которых кишели блохи.

«Базары, нескончаемые базары, — писал в книге «Индийские впечатления» Илья Эренбург. — Автомобили, телеги, велосипеды. Возле зеленых и фруктовых лавок коровы, они подбирают кожуру бананов, корки папайя. Торговцы сидят, скрестив ноги, на прилавках. Как восток на Востоке, все вместе: мастерская ремесленника, его лавочка и его жилье. Чем только не торгуют! Стекланные браслеты и соломенные циновки, шелковые шали и бирюзовые ожерелья, листья бетеля, которые жуют после еды, и папайя — плоды дынного дерева, сласти с перцем и кокосовые орехи».

Трудно перечислить все виды рынков, существующих на свете. Но единственный и неповторимый среди них, пожалуй, лишь рынок жуков в Токио. Правда, продается на нем не только жуки, но и другие виды насекомых: гусеницы, мотыльки, бабочки. Покупатели приезжают на рынок жуков со всех концов Японии, «ибо где же еще энтомологи-любители могут найти для своих коллекций экзотические, заморские экземпляры», — пишет журнал «Вокруг света». Наиболее редкие насекомые продаются здесь даже с аукциона и стоят больше 100 тысяч иен. Самая бойкая торговля идет перед началом учебного года, когда на рынок устремляются тысячи школьников. Ведь на каникулы им дают задание собрать коллекции насекомых, и для многих из них, особенно оставшихся в городе, единственным выходом является покупка насекомых на рынке жуков.

В 20 км от Хартрума в Судане бурлит праздничной базарной суматохой Верблюжий рынок. Здесь продают верблюдов: ездовых, на откорм, обычных, белых и т. д.

Юрий Нагибин описывает верблюжий базар (торжище) в Марокко: «Я пришел на верблюжий базар рано, солнце едва поднялось над глинобитной стеной, окружающей широкий пыльный пустырь, на котором происходил торг». Здесь продавали не только верблюдов, но и мулов, ослы, лошадей.

Одна из сцен торговли на этом базаре привлекла внимание писателя: «Они не сошлись в цене: владелец ослика ценил его на вес золота, покупатель же считал, что мочальный поводок без осла стоит дороже. Казалось бы, при таком расхождении дальнейший торг исключен, но только не на арабском базаре. Старцы еще поторговались, затем принялись оскорблять друг друга. Они делали это громко, напористо, но без суеты, сопро-

вождая каждое витиеватое выражение длинными, величественными жеста-ми. Казалось, они даже забыли о причине своего раздора. Но вот после какого-то особенно забористого ругательства... продавец воздел руки к небу, плюнул и, поймав ослика за поводок, потащил его прочь. Но он тут же вернулся и сказал покупателю такое, отчего тот схватился за кинжал. Казалось, засверкает сталь, и польется кровь, и покалится в пль седебородая голова покупателя, и упадет с пронзенным сердцем продавец. Но ничего этого не произошло. Кинжалы попрыгали в ножнах, старики утерли вспотевшие лбы, и осел перешел в руки седебородого шейха за ту цену, которую стоил».

«Рыбный базар похож на огромную перламутровую раковину, выброшенную на берег прибоем, — писал грузинский писатель Нодар Думбадзе (1928–1981) в путевых заметках «Возвращение Одиссея». — Вообрази-те-ка теперь эту раковину, населенную всеми морскими обитателями, с бесчисленными ресторанами, забегаловками, ларьками, палатками, торговцами вручную, уличными артистами, факирами, путешественниками, съехавшимися со всех концов земли, хитри, ну и, самое главное, истосковавшимися по суше моряками».

«Я обожаю Птичий рынок, это удивительное учреждение», — писал Сергей Образцов. Писатель Георгий Семенов тоже отметил этот необычный московский рынок: «Бывший конный, на котором можно было в сороковых годах купить лошадь или корову, а ныне Птичий рынок, с которого давным-давно убрали изгрыванные лошадьми коновязи... Его нельзя сравнить ни с одним рынком мира. Детская наивная любовь к меньшим нашим братьям побеждает корысть или страсть к наживе. Нежность сердеч, быкшихся здесь учащенно, витает над голубиными рядами, над многоцветьем аквариумных рыбок, воздух звучит этой нежностью, когда ты слышишь пение канареек».

### Ярмарки, лавочная и оптовая торговля, биржи

С ярмарки возвращаешься не так, как с рынка.

*Французская поговорка*

Ярмарки, по всей вероятности, появились позднее, чем рынки, но тем не менее они устраивались уже в доримские времена, до далекой эпохи великих кельтских миграций. По поводу возрождения ярмарок в XI в. у специалистов сложилось два мнения: одни полагают, что оно началось с нуля, другие отмечают сохранившиеся следы былых традиций.

«Все ярмарки, — писал Фернан Бродель, — представляются как бы городами, эфемерными несомненно, но все-таки городами, хотя бы уже по числу участвовавших в них людей. Они периодически воздвигают свои декорации, а затем, по окончании праздника, снимаются с места. После месяца, двух или трех отсутствия они возникали снова». Каждая ярмарка имела свой ритм, свой календарь, свои «позывные», иные, чем у соседей.

Некоторые французские ярмарки проводились по 8–11 и даже 74 раза в год. Однако чаще всего работали ярмарки скота, или, как говорили, «скормные ярмарки».

Существовали ярмарки деревенские, например в Италии, вроде крохотной ярмарочки в Ла-Тосканелла неподалеку от Сиены, которая была крупным шерстяным рынком. Но стоило только чуть затянувшейся зиме помешать крестьянам стричь своих овец, как это случилось в мае 1652 г., — ярмарка была упразднена.

Настоящими ярмарками были те, которым открывал свои ворота город. Лион был «жертвой» своих четырех ярмарок, буквально весь заполнялся продавцами и покупателями. Париж господствовал над своими ярмарками, а город Нанси ярмарки «выдворил» за пределы города. Лейпциг сносил и перестраивал свои дома и площади, чтобы ярмарке было удобно. Город Медина-дель-Кампо слится со своей ярмаркой, которая трижды в год занимала длинную главную улицу. Знаменитый купеческий город Нюрнберг, получив от императора в 1423–1424 гг. права для устройства ярмарок, отказался их устраивать.

Всякая ярмарка — праздник, место сбора актерских трупп, где шум, песни, народное ликование, беспорядок, игры, зрелища. Улицы города битком набиты народом, развлечение, бегство от забот. Справедливо гласит поговорка: «С ярмарки возвращаешься не так, как с рынка».

Главное на ярмарках, если иметь в виду экономическую сторону, зависело от крупных купцов. Они там совершали крупные сделки. Ярмарки, конечно, не изобрели кредит, поскольку он стар, как мир, но они его развили. Не было ярмарки, которая бы не завершалась «платежным» (по векселям) сходом участников, — будь то огромная Австрийская ярмарка в городе Линце, Лейпцигская ярмарка или скромная по масштабам ярмарка в Лапчано, маленьком городке папского государства.

Ярмарки были местом предъявления долгов, которые обычно взаимопогашались. С помощью каких-нибудь 100 тысяч «золотых эку в золоте», т.е. звонкой монетой, в Лионе можно было оплатить обмена, исчислявшиеся миллионами. Тем более что немалая доля сохранившихся долгов покрывалась либо обещанием уплаты векселем, либо репортом платежа на следующую ярмарку: это был *deposito*, который обычно оплачивался из 10% годовых (2,5% на три месяца). Так ярмарка создавала кредит.

Однако после 1622 г. ярмарки перестали быть центром экономической жизни Европы. Дело в том, что Амстердам, который, конечно, нельзя отнести к знаменитым ярмарочным городам, перехватил лидерство у Антверпена — организовался как постоянный торговый и денежный рынок. И его fortuna знаменовала уладок если не торговых ярмарок Европы, то по крайней мере крупных ярмарок, где господствовал кредит.

Одна из крупнейших ярмарок в России — Макарьевская ярмарка, устраивавшаяся ежегодно в июле с середины XVI в. (у Макарьева монастыря на Волге, в 88 км ниже Нижнего Новгорода), просуществовала до начала XIX в. В 1816 г. пожар погубил основные ярмарочные строения. С 1817 г. торг был перенесен под Нижний Новгород, где была учреждена Нижегородская ярмарка, ставшая вскоре одним из всероссийских центров оптовой и розничной торговли.

Нижегородская ярмарка действовала ежегодно в июле–августе. В 1818–1822 гг. здесь был построен Гостиный двор из 60 двухэтажных строений. До наших дней сохранилось здание главного торгового двора, заново отстроенного в 1890 г.

С 1848 г. на Нижегородской ярмарке действовала биржа. Ярмарка привлекала купцов со всей России, особенно московских, а также с Востока – греческих, турецких, иранских, и западноевропейских – немецких и английских.

Основными русскими товарами на Нижегородской ярмарке были хлопчатобумажные ткани, шерсть, кожа, мех, металлы, галантерейные, москательные и бакалейные товары; из европейских стран привозились шерстяные и шелковые ткани, краски, косметические товары, инструменты; из Азии – китайский чай, бухарский хлопок, иранские ковры, изделия из шелка.

В 1817 г. привоз товаров исчислялся в 92,6 миллиона рублей, а продажа – 51,4 миллиона рублей, в 1881 г. – соответственно 242,2 миллиона и 243 миллиона рублей, в 1914 г. – соответственно 200 миллионов и 167 миллиона рублей.

После революции 1917 г. Нижегородская ярмарка действовала с июля 1921 г. в период проведения новой экономической политики. На ярмарке организовывались выставочные залы. В 1924 г. оборот ярмарки достиг 76,5 миллиона рублей, основными продавцами и покупателями были государственные и кооперативные организации.

В Москве в 1886 г. известный своей дальновидностью и энергией городской голова А. Алексеев, собрав владельцев лавок, убедил их в необходимости строительства новых торговых рядов. Спустя 8 лет после этого заплеслись огни в зеркальных витринах громадного здания Верхних торговых рядов – ныне ГУМ. Тогда здесь разместилось 1000 заведений, принадлежавших московским купцам. На их деньги выстроили почти одновременно с Верхними Средними торговыми рядами для оптовой торговли – фасадом на Красную площадь. Строили ряды необыкновенно быстро: фундамент был заложен весной 1890 г., а все работы завершили уже в 1893 г.

Начиная с 30-х гг. XIX в. для всевозможных выставок использовалось здание Нового Манежа в Москве возле Кремля. Здесь проводились выставки: этнографические, цветов, птиц, животных. Сельскохозяйственные выставки проводились в Москве в 1864, 1895 и 1912 гг. В 1866 г. в Москве была организована специальная выставка по коневодству, а в 1878 г. – мелочно-хозяйственная. Все эти выставки являли собой расширенные ярмарки и базары, где заключали контракты и устраивали аукционы.

В русских городах XIX в. кроме непосредственных участников купли-продажи на ярмарки всегда стекалось много, так сказать, «обслуживающего персонала»: носильщиков, грузчиков, ростовщиков, продавцов снеди, «увеселителей». Наряду с торговыми палатками возводились трактиры, кабаки, качели, карусели, цирковые и театральные балаганы, позднее – эстрады. Посетителям предоставлялись платные услуги. Народные гуляния устраивались не только в сезонные и церковные праздники и по случаю таких событий, как победа и коронация, но и на открытии ярмарок.

«Только хлопанье по рукам торгашей слышится со всех сторон ярмар-

ки. Ломается воз, звенит железо, гремят сбрасываемые на землю доски, и закружившаяся голова недоумевает, куда обратиться, – описывает Николай Васильевич Гоголь «Сорочинскую ярмарку». – Ты как думаешь, земляк, что, плохо пойдет наша пшеница?»

Первую конкуренцию рынку составили бесчисленные лавки, но обмен в целом извлек из этого выгоду. Лавки «пожирали» города, а вскоре даже и деревни, где с XVII в. и особенно с XVIII в. обосновались неопытные «мелочные» торговцы, хозяева постоялых дворов низшего разряда и кабатчики.

По словам автора «Робинзона Крузо» Даниэля Дефо, разрастание числа лавок сделалось «чудовищным». В 1663 г. в Лондоне было только 50 или 60 лавочников, а в конце XVII в. их стало 300 или 400. Роскошные лавки передельвались тогда с большими затратами и укрывались зеркалами, позолоченными колоннами, бронзовыми канделябрами и бра.

Французский путешественник в 1728 г. пришел в восторг, увидев в Лондоне витрины; его поразили именно стекла витрин: это «очень красиво и очень прозрачно».

Причин расцвета лавочной торговли было несколько. В частности, увеличение численности населения и развитие экономики, желание «розничного торговца» иметь постоянную удобную точку торговли, реклама и даже просто возможность общения: бывало, в лавку заходили, чтобы поговорить, а не ради покупки. Кстати, Адам Смит заметил не без юмора, что «влечение к обмену предметами является необходимым следствием способности рассуждать и дара речи».

Но главной причиной расцвета лавок был кредит. Торговец на положении мелкого капиталиста жил между теми, кто ему должен деньги, и теми, кому он должен. «Это, – как отмечает Фернан Бродель, – шаткое равновесие, все время на краю крушения».

С ростом населения и разрастанием городов оптовая торговля могла развиваться, только выйдя из руслу ярмарок и организовавшись независимым образом.

Дата начала оптовой торговли исследователями не установлена. Может быть, она началась в Антверпене во времена Людовико Гейтхардини, примерно в 1567 г. В начале XVIII в. оптовая торговля, особенно в странах Севера, получила невиданное до того развитие. В Лондоне, например, оптовики возобладали во всех сферах обмена. «В Амстердаме, – как писал в 1722 г. Жан-Поль Викар, –...коль скоро каждодневно прибывает большое число судов... легко понять, что там есть великое множество складов и подвалов, дабы помещать все товары, кои эти корабли доставляют. Так что город ими хорошо обеспечен, имея целые кварталы, которые составляют только склады или амбары от пяти до восьми этажей, да сверх того большинство домов, что стоят на каналах, имеют два-три склада и подвал».

Однако этих складов не всегда хватало и случалось, что грузы оставались на кораблях «дольше, нежели того бы хотелось». Так что на месте старых домов стали строить множество новых складов, приносящих очень хорошие доходы.

Концентрация товаров «к выгоде пакгаузов и складов» в Европе XVIII в., как отмечает Фернан Бродель, стала всеобщим явлением. Так, хлопок-сырец, «хлопковая шерсть», сосредоточивались в Кадисе, если он

поступал из Центральной Америки; в Лиссабоне, если был бразильского происхождения; в Ливерпуле, если его доставляли из Индии; в Марселе — при поступлении из Леванта. Город Майнц на Рейне был для Германии крупным складским пунктом вин, поступающих из Франции. Города Марсель, Нант, Бордо были во Франции главными складскими пунктами в торговле с островами Индийского океана и Карибского моря, откуда доставлялись сахар и кофе, что обеспечило торговое процветание королевства во время Людовика XV. Даже в небольших городах возникало множество пакгаузов разного размера.

Существовали даже города-склады, например Амстердам, которые являлись местом хранения товаров, подлежащих отправке дальше. Во Франции в XVII в. такими городами были Руан, Париж, Орлеан, Лион.

Во многих городах и раньше располагались частные или общественные склады. В XVI в. крытые рынки, как это было в городах Дижоне и Боне, являлись одновременно оптовыми складами, пакгаузами и перевалочными пунктами. Еще до XV в. в Сицилии около гаваней имелись для грузоотправителей огромные склады, где хранилось зерно. Владелец получал расписку (*cedola*), которая одновременно служила предметом торговли. В Барселоне с XIV в. в прекрасных каменных домах купцов на первом этаже устраивали склады, жилище же купца (согласно инвентарным описям) располагалось на втором этаже. В Венеции около 1450 г. на улицах вокруг площади Риальто вплотную размещались лавки, специализировавшиеся на определенном товаре, следовали одна за другой. «Над каждой из них имеется зал наподобие монастырского дортуара, так что каждый венецианский купец имеет свой собственный склад, полный товаров, пряностей, тканей, шелков».

Все это, как полагают историки, не говорит о различиях между складированием и оптовой торговлей. Пакгауз — промежуточный склад — существовал издавна в разных формах: в качестве склада и в качестве места оптовой торговли. Это свидетельствовало о слабой экономике, так как хранить товары на складах заставляла сама жизнь: долгий производственный цикл, медлительность перевозок и поступления информации, риск отдаленных рынков, нерегулярность производства, не поддающиеся учету капризы сезонов. Когда в XIX в. возросли скорость и объем перевозок, когда производство сконцентрировалось на крупных заводах, старинный вид торговли через склад значительно видоизменился, а затем совершенно исчез.

В 1686 г. журнал «Новый негодичант» («Le Nonvean Negociant») Самюэля Рикара определял биржу как «место встречи банкиров, торговцев и негодичантов, биржевых маклеров и агентов банков, комиссионеров и прочих лиц». Слово «биржа» возникло в городе Брукте, где эти собрания происходили «возле особняка Бурсе (Hotel des Bourses), названного так по имени одного сеньора из древнего и благородного рода Ван-дер-Бурсе, который приказал выстроить здание биржи и украсил его фронтом своим гербовым щитом с изображением трех кошелей». Биржа — наиболее развитая форма регулярно функционирующего оптового рынка массовых заменимых товаров, продающихся по стандартам или образцам, или рынка ценных бумаг. Слово «биржа» укоренилось, не вытеснив, однако, других названий. В Лионе, например, биржа именовалась «Площадью обменов»

(Place des Chages); в ганзейских городах — Купеческой коллегией; в Марселе — Ложей; в Барселоне, как и в Валенсии, — Лонхой. Биржа не всегда имела собственное здание, отчего происходило частое смешивание названия места, где сходились купцы, и самой биржи. В Сивильи сбор купцов происходил каждый день на ступенях Кафедрального собора, в Лиссабоне — на Новой улице — самой широкой и самой длинной в городе, в Венеции — в галереях Риальто и в Лоджии купцов, во Флоренции — на Новом рынке, в Генуе — на Банковской площади, в Льеже — у Дома общественных весов. В Лейпциге, пока там не построили красивое здание биржи, негодичанты собирались под какой-нибудь аркадой, в ярмарочной лавке или на открытом воздухе возле больших весов.

Однако спустя столетие англичанин Лидс Бута, ставший русским консулом в Гибралтаре, 14 февраля 1782 г. писал графу Остерману: «В Гибралтаре нет биржи, где купцы собираются для ведения дел, как в больших торговых городах».

Дату постройки зданий не следует смешивать с датой создания торгового института — биржи. В Амстердаме сооружение здания датируется 1631 г., тогда как новая биржа была создана в 1608 г., а старая восходила к 1530 г. Тем не менее известно, что биржи возникли в городах северных стран: в Брукте — в 1409 г., в Антверпене — в 1460 г. (здание возведено в 1518 г.), в Лионе — в 1462 г., в Тулузе — в 1469 г., в Амстердаме — в 1530 г., в Лондоне — в 1554 г., в Гамбурге — в 1558 г., в Париже — в 1563 г., в Бордо — в 1564 г., в Кельне — в 1566 г., в Гданьске — в 1593 г., в Лейпциге — в 1635 г., в Берлине — в 1716 г., в Вене — в 1771 г., в Нью-Йорке — в 1772 г. Здания бирж были похожи одно на другое.

Но биржа существовала и раньше. Так, в Средиземноморье известны биржи с XIV в. (в Лизе, Венеции, Флоренции, Генуе, Валенсии, Барселоне). Но и эти биржи имели своих предшественников: купеческие собрания, которые, по-видимому, засвидетельствованы в Риме около конца II в. н.э.

На биржах проводились товарные, вексельные операции, заключались морские страховые сделки, риск проведения которых распределялся между многочисленными гарантами. Это был также рынок денежный, финансовый, рынок ценных бумаг. С начала XVII в. в Амстердаме образовалась отдельная биржа, действовавшая трижды в неделю с десяти часов утра до полудня в огромном деревянном зале, где каждый купец имел своего комиссионера, «каковой заботится о том, чтобы доставить туда пробные партии зерна, кои он желает продать... в мешочках, могущих содержать один-два фунта. Коль скоро цена зерна устанавливается столь же по его удельному весу, сколь и по его доброму или худому качеству, в задней части биржи имеются различные небольшие весы, с помощью коих, взвесив три или четыре пригоршни зерна... узнают вес мешка». Это зерно ввозилось в Амстердам как для внутреннего потребления, так и для перепродажи, на экспорт. Закупки по образцам стали правилом в Англии и окрестностях Парижа, в частности при массовой закупке зерна, предназначенного для войск.

Новшеством в начале XVII в. было возникновение в Амстердаме рынка ценных бумаг. Государственные ценные бумаги, высоко ценимые акции

Ост-Индской компании стали предметом оживленных спекуляций. Однако это была не первая фондовая биржа. Например, облигации государственного займа еще до 1328 г. стали служить объектом торговли в Венеции, Флоренции и других итальянских городах.

Новшеством в Амстердаме были «текучесть», открытость, свобода спекулятивных сделок. Сюда лихорадочно вмешивалась игра ради игры. Можно, кстати, вспомнить, что примерно в 1634 г. «тольпаномания» буквально захватила всю Голландию, и доходило до того, что одну луковицу «без присущей ей собственной цены» меняли на «новую карету, двух лошадей серой масти и их упряжь». В умелых руках игра на акциях обеспечивала большие доходы. В конечном счете игра приносила прибыли или убыток.

Настоящего размаха биржевые сделки достигли в XVIII столетии, начиная с Семилетней войны, расширения игры на акциях английской Ост-Индской компании, Английского банка, Компании южных морей и особенно на займах английского правительства. До 1747 г. курсы акций официально не публиковались, но амстердамская биржа публиковала товарные цены с 1585 г.: в 1585 г. — для 339 товаров, в 1586 г. — для 550.

Биржи были похожи одна на другую. В часы активности они почти всегда, по крайней мере с XVII в., являли зрелище плотно стиснутой шумной толпы. В 1653 г. марсельские негодянты потребовали «место, которое служило бы им помещением для встреч, дабы избавиться от неудобства, каковое они испытывают, пребывая на улице, кюю они столь долго использовали для ведения своих коммерческих дел». А в 1662 г. — у них был уже павильон Поже, «в большой зале, сообщающейся с набережной четырьмя дверями... и где с обеих сторон дверей ввешены объявления об отплытии кораблей». Но вскоре и эта биржа оказалось слишком мала. Каждый негодянт полагал своей обязанностью ежедневно позднею утром зайти на биржу, чтобы разузнать новости. Даниэль Дефо предостерегал владельца товарного склада: «Отсутствовать на бирже, каковая есть его рынок... в то время, когда купцы обычно сходятся для покупок, означает просто искать катастрофу».

Купец Йозеф де ла Вега, опубликовавший в 1688 г. книгу «Путаница путаниц», рассказывал: «Наши спекулянты посещают определенные дома, в коих продается питье, каковое голландцы именуют коффи, а левантинцы — кофе». Эти «кофейные дома» «с их уютными печками, соблазнительными возможностями времяпрепровождения суть зимою большое удобство; один из них предлагает книги для чтения, другой — игорные столы, и во всех найдешь собеседников, чтобы поболтать... Вот в один из этих домов в часы работы биржи входит то или иное лицо, играющее на повышение. Его расспрашивают, что стоят акции, он добавляет к их цене на этот момент один-два процента, достает маленькую записную книжку и принимается записывать нечто такое, что есть лишь у него в голове, дабы заставить каждого поверить, будто он действительно это сделал, и дабы подогреть... желание купить какую-нибудь акцию из страха, как бы ее цена не возросла еще больше». Таковы правила этой игры. Для любого амстердамского спекулянта играть — значило угадать будущий курс на голландском рынке, зная курс и события на лондонском рынке.

На Лондонской королевской бирже игры довольно быстро оказались такими же. Вплоть до основания фондовой биржи в 1773 г. кафе на Иксчейндж-алли были центром спекуляций «в сделках на срок, или же, как говорили, скачек Иксчейндж-алли». Кафе «Гарауэй» и «Джонатан» являлись местом встреч маклеров, занимавшихся государственными акциями и фондами, в то время как специалисты по морскому страхованию посещали кафе Эдварда Ллойда, а по страхованию от пожаров — кафе «У Тома» или «Карей».

Как и Амстердамская, Лондонская биржа имела свои привычки и свой собственный жаргон: «оценки» и «отказы», касавшиеся сделок на срок; «бьков» и «медведей», т.е. покупателей и продавцов на срок, которые на самом деле не имели ни малейшего желания ни продавать, ни покупать, а собирались только спекулировать; «верховую езду», что означало спекуляцию билетами государственной лотереи и т.п.

25 марта 1748 г. огонь уничтожил квартал Иксчейндж-алли и его знаменитые кафе. Пришлось менять место размещения биржи. По подписке были собраны необходимые суммы для постройки в 1773 г. нового здания позади Королевской биржи. Его собирались назвать «Новым Джонатаном», но окрестили Фондовой биржей.

Слово «магазин», обозначающее предприятие розничной торговли, пришло в русский язык из французского *magazin*, через итальянский — *magazzino*, от арабского «мехазин», т.е. хранилища, склады, амбары.

Универсальные магазины являются детищем индустриального века, они возникли в результате развития массового производства и утраты непосредственного контакта между производителем товара и его потребителем, что также явилось следствием индустриализации. Как и крытые рынки, железнодорожные вокзалы, выставочные павильоны, универсальные магазины появляются с ростом населения городов, ускорением темпа жизни и увеличением потребности в дешевых товарах. Магазин «Бон Марше» в Париже, сооруженный в 60-е годы XIX в., часто упоминается как первый в мире универсальный магазин.

В очерке «Уходящий Париж» Оноре де Бальзак в 1844 г. писал: «Теперь магазин убил все виды промыслов, ютившихся под открытым небом, начиная с ящика чистильщика обуви и вплоть до лотков, которые иногда состояли из длинных досок на двух старых колесах. В свои обширные недра магазин принял и торговку рыбой, и перекутчиков, и мясника, отпусканшего обрезки мяса, и фруктовщиков, и починяльчиков, и букинистов, и целый мир мелких торговцев. Даже продавец жареных каштанов устроился у виноторговца. Редко, редко увидишь продавцу устриц, которая сидит на стуле, возле кучи раковин, спрятав руки под фарфук. Бакалейщик упразднил всех торговцев, которые продавали — кто чернила, кто крысиную отраву, кто зажигалки, трут, кремни для ружей.

Теперь приходится рыскать по Парижу, как рыщет по полям охотник в поисках дичи, теперь нужно пространствовать несколько дней, прежде чем найдешь одну из тех жалких лавчонок, которые прежде насчитывались тысячами; там стоял стул, жаровня, чтобы греться, и глиняная печурка, заменяющая целую кухню; в этой лавчонке ширма выполняла роль витрины, а крыша состояла из куска красной парусины, прибитой гвоздями к соседней стене; справа и слева висели занавески, из-за которых проходил

видел либо торговку, продававшую телячьи легкие, мясные обрезки, всякую овощную мелочь, либо портного, наскоро чинившего заказчику платье, либо продавщицу свежей рыбешки».

В 1840-х гг. Михаил Николаевич Загоскин в книге «Москва и москвичи» писал: «Сколько раз, бывало, читая на раззолоченных вывесках: «Английский магазин», «Французский магазин», «Голландский магазин», я думаю: да почему же у нас в Москве нет русского магазина? Лег сорок тому назад на этот вопрос можно было бы ответить также вопросом. А что же вы будете продавать в этом магазине? Линючие выбойки, солдатское сукно, сало, кожу и пахнущую икру?»

Писатель фантазирует, посещает в своем воображении «огромный магазин» на Кузнецком мосту. «В огромных залах... толпятся покупщики и покупщицы; а чтобы московским дамам не стыдно было покупать и уют-реблять для своего туалета изделия русских фабрикантов, то я постарался бы, чтобы все мои приказчики были люди ловкие и любезные и все непременно говорили по-французски».

Под руководством председателя Московского отделения мануфактурного совета барона Мейендорфа «составилось» Общество русских фабрикантов, которое, наняв на Кузнецком мосту дом, открыло в нем магазин русских мануфактурных изделий. Этот первый русский магазин может по своему удобству, красоте и роскоши назваться барином, — писал Михаил Николаевич Загоскин, — управляющий конторой магазина господин Быковский — умный, просвещенный и любезный молодой человек, знает иностранные языки; все приказчики весьма вежливые молодые люди, ловкие, предупредительные».

### «Наш век — торгаш»

Купечество  
в ничтожность повергать  
не надобно, понеже без купчества  
же каковсе, не токмо великое,  
но ни малое царство  
стояти не может.

*Иван Посошков*

С древнейших времен рынок доставлял властям беспокойство. Ведь порой рыночная площадь была неуправляемой. Она жила особой жизнью. Во время своего путешествия в страны Месопотамии, Ассирию и Вавилонию Геродот отметил интересный способ лечения больных, который ему пришлось наблюдать. Он записал: «Больных выносят на рыночную площадь, и прохожие дают больному советы о его болезни». Молча проходить мимо больного было запрещено.

В древних Фивах был принят закон, согласно которому тот, кто в течение десяти лет не воздерживался от рыночной торговли, не имел права занимать государственные должности. Но у древних греков в те времена,

когда они еще поклонялись неотесанным камням, например, в городе Фаре, на Ахайе, именно на базарной площади находилось тридцать четырехугольных камней, каждый из которых носил имя бога.

В своей книге «Политика» Аристотель рассуждал: «Нужно ли для наблюдения за порядком на городском рынке назначать одного агораномы или одного и того же во всем городе?» В Риме поддержание порядка в городе и одновременно на рынке входило в обязанности эфитов.

Сведения о пошлинах и заставах, как говорилось выше, дошли до нас с древних времен. Городские власти сами организовывали рынки и устанавливали надзор за ними. Если, например, в Сицилии продавец запрашивал цену, хоть на «трано» превышающую установленный тариф, его могли сослать за это на галеры. Такой случай произошел в Палермо 2 июля 1611 г. с булочниками. В Шатодене булочников, в третий раз уличенных в нарушении правил, «нещадно сбрасывали с повозок перевязанными, как колбасы». Такая практика, по словам Фернана Броделя, восходила к 1417 г., когда Карл Орлеанский дал городским магистратам (эшевенам) право досмотра (визитации) пекарей. Только в 1602 г. община добилась отмены такого наказания.

Ни надзор, ни «разнос» не мешали рынку расширяться по воле спроса, «в самом сердце городской жизни».

В Париже, Брюсселе, Вене оптовая торговля в XVII в. в организованных для этого рынках производилась исключительно по распоряжению администрации посредством аукционов. При этом взимались пошлины, которые во Франции и Бельгии шли в доход государства, а в Вене — в доход города. При французской системе организации рынков приходилось содержать много чиновников-контролеров. Английская организация рынка позволяла каждому посылать свой товар на оптовый рынок и продавать его лично или через уполномоченного. Администрация осуществляла полицейско-санитарный надзор, взимала пошлины. Личный состав торговой полиции был невелик, и ее присутствие было незаметно, если не нарушались правила.

В Германии система управления рынками была сходна с английской, но вмешательство администрации было более заметно.

Кроме администрации для успешной деятельности оптовых рынков способствовали посредники и комиссионеры. В этом отношении английские и французские порядки существенно отличались друг от друга. Во Франции существовало убеждение, что продавец может доверяться только такому посреднику, который внес определенный залог и обязуется во всем соблюдать интересы своего вверителя.

Посредник имел официальное положение и продавал товары в соответствии с правилами на аукционных торгах, получая за свой труд определенный процент с цены.

В Англии в роли комиссионеров были свободные торговцы, связанные со своими клиентами лишь взаимным доверием. Эти комиссионеры играли в Англии большую роль, особенно в торговых сношениях с другими странами.

Рост обмена товарами благоприятствовал использованию новых каналов обращения, более свободных и прямых. Появился новый тип рынка, который английский исследователь Алан Эверритг назвал частным рынком (privat market), а французский исследователь Фернан Бродель характери-

звал как способ обойти открытый рынок (*open market*), находившийся под жестким контролем местных властей. Агентами этих частных рынков в основном были странствующие торговцы, даже разносчики или коммивояжеры. Они закупали авансом пшеницу, ячмень, баранов, шерсть, птицу, шкурки кроликов и овчин. Таким образом происходило «выплескивание» рынка в деревни. Эти люди странствовали из одного графства в другое, останавливаясь на постоянных дворах, игравших впоследствии важную роль. Здесь люди договаривались о закупке, об оптовой торговле.

Новые формы обмена регулировались всего лишь распиской, «обязывающей» продавца (который часто не умел читать), что влекло за собой недоразумения, иногда весьма серьезные.

Частный рынок — это не только английская действительность. На континенте купец обрел желание к перемене мест. Деятельный торговец второй половины XVI в. Андре Рифф, совершавший до тридцати поездок в год, говорил: «Редко выдавались мне часы покоя, когда седло не прикипало к моему задку!» Впрочем, исследователям недостает фактического материала, чтобы четко определить различие между ярмарочным торговцем, ездившим с одной ярмарки на другую, и купцом, стремящимся делать закупки непосредственно у производителей.

За время относительно недолгого процветания в России гостиных дворов характер организации на них торговли и разряды торговых людей изменились. Сначала были гостиные и суконные сотни торговых людей, затем — черные сотни. С XIV — до начала XVIII столетия сотни — это корпоративные объединения купцов (гостиная, суконная и др.) и территориально-профессиональные корпорации посадских людей; позднее — административно-территориальные единицы. Эти разряды пополнялись за счет перевода купцов из нижнего разряда в высший, а также благодаря зажиточным посадским людям, пришедшим из городов.

*Посадскими людьми* в городах назывались все торговые, ремесленные и промышленные люди, имевшие в городе свои тягловые (обложенные податью) дворы. Число московских черных сотен при царе Михаиле Федоровиче доходило до десяти; но кроме сотни были еще полусотни. Название сотням давалось по занятию, по местности, где они жили, по названию части города, например Дмитровская, Сретенская, Покровская, а некоторые носили названия тех городов, откуда они первоначально были переведены: Новгородская, Устюжская.

*Черная сотня* — это организация «черных людей», т.е. свободного, в отличие от бояр, «гостей» и духовенства, платившего подати населения во главе с сотским, или сотником.

По словам историка Николая Ивановича Костомарова (1817–1885), обязанностью черных сотен являлось также поддержание городского благоустройства, в частности мощение улиц.

За доставленную прибыль «по царской службе и радению» им в награду давалось почетное звание гостя с правом на вольный промысел и на откуп некоторых статей казенной внутренней и внешней торговли.

В 1720 г. Петр I включил купеческий магистрат и городских купцов разделил на три гильдии. Слово «гильдия», как уверяет В.Н. Татищев, происходит от слова «гильда», означающее то же, что теперь цех.

В первую гильдию Петр I поместил крупных торговцев, во вторую — торгашей, или лавочников, и хороших ремесленников, а в третью — простых ремесленников и мастеров.

Купец в старье времена был всегда под надзором власти; незащищенный законом, он терпел произвол воевод, таможенных и приказных людей.

Джеймс Флетчер, английский дипломат, в своей книге «О государстве России», изданной в 1591 г. в Лондоне, писал, что русский купец, раскладывая свои товары, боязливо осматривался по сторонам: не идет ли к нему какой чиновник, чтобы взять у него что лучше и при том даром. Собиратель пошлин непременно старался сорвать с торговца что-нибудь лишнее на заставах, мостах, перевозах. Кроме установленных поборов его не пропускают без взятки.

Правильные повинности купцы стали нести при императрице Екатерине II, по объявленному ими капиталу в Шестигласной Думе. Шестигласная Дума ведала городским хозяйством и торговлей. С объявленного капитала купцы платили в казну по 1% со 100%. Купец, объявивший капитал от 1 до 5 тысяч, принадлежал к 3-й гильдии и мог заниматься мелкой торговлей; купец, объявивший капитал от 5 до 10 тысяч, принадлежал ко 2-й гильдии и торговал любым товаром, только исключалась торговля на судах, и он не мог владеть фабрикой; купец, объявивший капитал от 10 до 50 тысяч и платящий с него 1%, принадлежал к 1-й гильдии и мог сверх промыслов 2-й и 3-й гильдий вести торговлю в других странах и иметь в собственности заводы.

Купцы, владевшие кораблями и имевшие дело не менее как на 100 тысяч рублей или будучи избранными два раза заседателями в судах, отличались от купцов 1-й гильдии тем, что назывались «именными гражданами». Это звание давало им право ездить в городе в карете, запряженной четьрьмя лошадьми, иметь загородные дачи, сады, а также заводы и фабрики; они наравне с дворянами освобождались от телесного наказания.

Купечество 1-й и 2-й гильдий также освобождалось от телесного наказания. Купцам 1-й гильдии разрешалось ездить в городе в карете, запряженной парой лошадей; 2-й гильдии — в коляске, запряженной парой лошадей; купцам 3-й гильдии запрещалось ездить в таких экипажах и разрешалось в экипаж впрягать зимой и летом только одну лошадь.

Во времена правления Екатерины II иностранное купечество, торговавшее оптом, носило звание «иностранных гостей», и если они не были записаны в гильдию, то должны были платить пошлину — одну половину голландскими ефимками, стоимость которых была 1 рубль 25 копеек, а другую — российской монетой.

Еще в начале XX в. в Москве у собора Казанской Богоматери, во дворе губернского правления, находилась «яма», куда сажали несостоятельных купцов. «Яма» считалась временной тюрьмой — здесь содержались должники до тех пор, пока выплатят долг. Название «яма» она получила от круглой отлогости в сторону Белого города. По другим преданиям, здесь специально было вырыто углубление для монетного двора, это — то углубление и дало тюрьме название «ямы». И действительно, можно было увидеть внизу, сажени на три глубины, небольшой продолговатый дворик, мощеный камнем, и вокруг него жилье.



В 1693 г., в книге «Трактат» Деламар отмечал, что в Париже мошеннические проделки ярмарочных купцов, «каковые вместо того, чтобы продавать свои товары на Крлом рынке или же на открытых рынках, продали их в трактирах... и за их пределами».

В те времена процветала контрабанда. Об этом писал Демаре последнему из генеральных контролеров за долгое царствование Людовика XIV: «Ваша милость могли бы выставить армию вдоль всего побережья Бретани и Нормандии, но избежать контрабанды не удалось бы».

Сигизмунд Герберштейн писал о российских купцах, что они «ведут торговлю с величайшим лукавством. Покупая иностранные товары, они всегда понижают цену их наполовину, и этим ставят иностранных купцов в затруднение и недоумение, а некоторых доводят до отчаяния, но кто, зная их обычаи и любовь к проволочке, не теряет присутствия духа и умеет выждать время, тот сбывает свой товар без убытка».

По-видимому, С. Герберштейн принимает за лукавство обычную привычку к самому процессу торговаться, поскольку стороны, как он утверждает, в конце концов договариваются. Однако он же пишет: «Если они начнут клясться и божиться, знай, что здесь скрывается обман, ибо они клянутся с целью обмануть».

Немецкий путешественник Адам Олеарий в книге «Описание путешествия в Московию» рассказывал: «Я изумлялся, видя, что московские купцы продавали по 3½ эку аршин сукна, которое они сами покупали у англичан по 4 эку. Но мне сказывали, что им это очень выгодно, потому что, купив у англичан сукно в долг и продавая его за наличные деньги, хотя и дешевле своей цены, они обращают вырученные деньги на другие предприятия, которые не только покрывают потери, понесенные ими при продаже сукна, но и доставляют сверх того дополнительные барыши».

Венецианский купец и дипломат Иосаит Барберино, побывавший в России в 1565 г., писал: «Красили горностаев и другие меха для того, чтобы они казались более красивыми». Немецкий купец Нейтбауер писал со слов Сигизмунда Герберштейна, что московские купцы «торгуют с величайшими хитростями и обманом». Шведский дворянин Петрей де Ерлезунда Петр, бывший в Московии во времена Самозванца, сообщал, что купцы «охотно жульничают». Посол Священной Римской империи при дворе царя Алексея Михайловича Майерберг отмечал: «Купцы в сделках всегда прибегают к обманным клятвам и обещаниям». Французский путешественник Фортен де Пиль, приехавший в Россию в конце царствования Екатерины II, писал: «Забавно испытывать на себе самом, до какого предела могут дойти их жульничество... Добросовестность — это единственная основа торговли — не существует в России». А вот впечатление английского журналиста Мкензи Уоллеса, автора шумевшей в 70-е гг. XIX в. книги «Россия»: «Двумя большими недостатками в характере русских купцов как класса, согласно общему мнению, является их невежество и бесчестность».

Приводя подборку высказываний иностранцев в книге, написанной в эмиграции, бывший купец Петр Бурьшкин замечал: «И если низкий уровень морали в торговых делах является следствием низкого культурного уровня страны, то это применимо не только к жителям дикой «Московии». Вспомним Александра Сереевича Пушкина:

Наш век — торгош, в сей век железный  
Вез денег и свободы нет.

Сценку купли-продажи описывал поэт Иван Саввич Никитин:

«Ну что же, Кудимыч, как будем мы ладить? —  
Платком утираясь, промолвил купец. —  
Нельзя ли с цены твоей что-нибудь сбавить?  
Скажи покороче — и делу конец».  
«Да вот что, кормилец, я сбавлю немного:  
Ты хочешь мне двести и двадцать отдать,  
Не то — так слулай себе... вон и дорога!  
Я больше не стану с тобой толковать».  
«Сто двадцать!.. упрямя ты маленько, Кудимыч» —  
Как будто обидясь, купец повторил.  
«Сто двадцать! Сто двадцать! как знаешь, Данилыч!  
Ни гроша не сбавлю, — и так уступил!»

Подобного рода сцены некоторые покупатели устраивали нередко. Например, пьяный бортник бессознательно повторяет слова купца и, что всего удивительнее, опять остается его приятелем; проспавшись, бедняк не помнит ничего, сочтет вырученные за мед деньги и скажет: «Эх, дешево же я продал мед-то купцу: ну, видно, его счастье!»

Соплашаясь и вместе с тем пытаясь объяснить такое положение дел, Н.И. Костомаров писал: «Русские купцы постоянно были во мраке относительно большей части того, чем торговали, страшлись обмана, не доверяли, были обманываемы и, в свою очередь, обманывали».

Скорее всего, картину следует представить себе так, что «обе стороны применяют те же приемы, платят друг другу равной монетой, — считал историк экономики П. Кушнер (Кнышев). — В этом отношении русские торговцы могли многому научиться у торговавших с ними иностранцев». В басне «Купец» Иван Андреевич Крылов писал:

Обманут, обманул купец, в том дива нет,  
Но если кто на свете  
Повыше лавок взглянет,  
Увидит, что и там на ту же сталь идет  
Почти у всех один расчет:  
Кого кто лучше подведет  
И кто кого хитрей обманет.

Драматург Александр Николаевич Островский (1823–1886), отец которого, занимаясь частной адвокатской практикой, пользовался среди купцов большим авторитетом, показывал в своих пьесах, что вся жизнь, весь быт торгового класса той поры, в значительной степени связанной с эпохой первоначального накопления, зиждется на грубом обмане, на плутовстве, хищничестве, а его кумиром являются деньги. Обман, как показывал в своих пьесах А.Н. Островский, — основной закон жизни, и ловким плу-

товством гордятся, как геройством. В «Картине семейного счастья» (1847) на замечание своего сына, «продувного» мошенника, что купец Ширяев «уж больно плут», героиня пьесы отвечает: «Да чем же он плут, скажи пожалуйста? Каждый праздник он в церковь ходит... великим постом и чаю не пьет с сахаром— все с медом либо с изюмом... А если и обманет кого, так что за беда! Тем, Ангилушка, и торговля-то держится. Не помню пословица-то говорит: «Не обмануть— не продать».

К купечеству, как к новому сословию, в то время приковывалось внимание самых широких общественных кругов. Комедия «Свои люди— сочтемся!» вызвала возмущение влиятельного купечества и дворянства. О ней полетели в Петербург доносы, ее передали на рассмотрение негласного «Комитета 2 апреля 1848 года». Этот Комитет обвинил Островского в том, что, клеймя пороки купечества, он не показал «для противоположности ни одного из тех почтенных купцов, в которых богобязанность, правдушие и прямота ума составляют типичную и неотъемлемую принадлежность». На отрицательном докладе Комитета Николай I наложил резолюцию: «Совершенно справедливо, напрасно напечатано, играть же запретить».

«Купец, говорящий во имя интересов внутреннего рынка, — писал князь Мещерский, — уже не тот аршинник, который двумя головами сахару в пользу городничего отстаивал свое право обмеривать и обвешивать. Нет. За этим купцом иногда целый мир разнообразных потребностей и вопиющих нужд народных и государственных».

Театральный режиссер, выходец из купеческой семьи Константин Сергеевич Станиславский (1863–1938), вспоминал: «Я жил в такое время, когда в области искусства, науки, эстетики началось большое оживление. Как известно, в Москве этому немало способствовало тогдашнее молодое купечество, которое впервые вышло на арену русской жизни и, наряду со своими торгово-промышленными делами, вплотную заинтересовалось искусством».

## Москва торговая

Человек в универсаме  
Приобрел китайский таз...

*Евгений Евтушенко*

Немаловажным источником местного бюджета стала торговля. В годы нэпа частный капитал занимал особенно прочные позиции именно в торговле. В торговом обороте Москвы в руках частных находилось 96% всей торговли мануфактурой, 90% — хлебофуражом, 96% — кожевенно-резинными изделиями, 93% — химическими и москательными товарами, 96% — металлическими изделиями.

В соревновании с частником основным орудием власти стала государственная и кооперативная торговля. Препринимались попытки расширять торговлю, увеличивать товарные фонды, улучшать ассортимент и качество обслуживания покупателей. Для развития торговли государство выделяло

необходимые товарные фонды и денежные средства. Так, в 1923 г. Московский союз потребительских обществ получил кредит на 500 тысяч рублей в довоенных ценах.

Все это способствовало расширению торговой сети и товарооборота. К концу восстановительного периода в 1925–1926 гг. из 18,3 тысячи торговых заведений Москвы почти 3 тысячи с обслуживающим персоналом в 46 тысяч человек были государственные, 2,3 тысячи заведений с персоналом в 23 тысяч — кооперативные и 13 тысяч заведений с персоналом в 29 тысяч человек — частные. В 1927–1928 гг. число частных торговых заведений снизилось до 5 тысяч.

Постоянно наблюдался процесс неуклонного выпеснения из торговли частного капитала. Торговый оборот в 1925–1926 гг. равнялся 107 миллионам рублей, из них на долю частных приходилось 40 миллионов рублей, или 37,4%. В 1926–1927 гг. соответственно 111 миллионов рублей, или 22,8%; в 1927–1928 гг. — 121 миллион рублей и 27 миллионов рублей, или 22,2%. Если же учесть и оптовую торговлю, то доля частных снизилась до 9%. Таким образом, наряду с промышленностью вторым источником доходов местного бюджета Москвы становится государственная и кооперативная торговля.

В московском бюджете доля доходов от коммунальных имуществ и оборочных статей в общем объеме доходов бюджета была довольно значительна. В 1927–1928 гг. она составила 3,5 миллиона рублей, или 16,0% всех доходов бюджета. В их числе сборы с торгово-промышленных помещений, складов и крытых рынков дали 2,3 миллиона рублей. Следующий источник доходов — муниципальные жилые дома и помещения.

Количество мест под торговлю в Москве в 1929 г. составило 2164. В виде сборов с них поступило 336 тысяч рублей. Однако этот источник доходов ежегодно уменьшался из-за сокращения частной торговли.

В 1930-х гг. во всех концах Москвы строились новые современные универсальные, продовольственные и промтоварные магазины, сооружались склады, холодильники, элеваторы, овощехранилища. Генеральным планом реконструкции намечалось увеличить емкость элеваторов до 250 тысяч тонн, холодильников — до 110 тысяч и овощехранилищ — до 600 тысяч тонн.

Во время Великой Отечественной войны, как писал доктор экономических наук Георгий Борисович Поляк, важным источником доходов Москвы была торговля. Особенно большое значение для поступления доходов в бюджет она приобрела после введения в 1944 г. «особой торговли». Для обложения налогом московских магазинов и ресторанов «Главсобрторга» при Мосторгфинуправлении создали специальный сектор, который проводил работу по улучшению «особой торговли» в Москве и мобилизации через ее каналы дополнительных миллионов рублей доходов в бюджет города.

Чтобы увеличить товарооборот «особой торговли», Мосторгфинуправление совместно с отделом торговли исполкома Моссовета способствовало расширению сети торговых предприятий, увеличению времени их работы, освобождению занятых помещений бывших магазинов и др.

По предложению отдела торговли Мосторгфинуправления исполком Моссовета согласовал с наркоматами вопрос об увеличении отпуска Моск-

ве товаров преимущественно с московских предприятий, что привело к большой экономии в накладных расходах торгующих организаций.

В целях расширения местной продовольственной базы, улучшения снабжения магазинов продовольственными товарами и повышения рентабельности предприятий Мосгорфинуправление поддерживало организацию при них хозрасчетных подсобных хозяйств. Например, Управлению зеленого и лесопаркового хозяйства Москвы были предоставлены средства для создания рыбного хозяйства «Рыбхоз», которое использовало водоемы города и пригородов для разведения промысловой рыбы.

Торговля стала крупным источником городского бюджета после войны. Рост товарных фондов, отмена карточной системы, денежная реформа и снижение цен на товары массового потребления способствовали резкому увеличению объема товарооборота. Товарооборот московских торговых организаций в 1947 г. составил 1,6 миллиарда рублей.

Вместе с поступлениями от рынков доходы от торговли в 1947 г. составили 45 миллионов рублей, или 13,1% доходной части бюджета. Довоенный уровень этих платежей был превзойден почти на 15 миллионов рублей, или на 49,5%. Из 45,2 миллиона рублей платежи торговых организаций составили 38,7 миллиона рублей, а плата за услуги на рынках — 6,5 миллиона рублей.

В Москве предусматривалось значительное расширение сети торговых предприятий и улучшение их технического оснащения. На эти цели выделялись необходимые средства из бюджета и за счет банковских ссуд. Намечалось развитие колхозной торговли. Для строительства и расширения колхозных рынков и улучшения их благоустройства выделялись дополнительные ассигнования. В частности, в 1966 г. было прекращено изъятие в доход бюджета суммы разового сбора, взимаемого на колхозных рынках. Все поступления от этого сбора стали направляться на строительство и благоустройство рынков. Колхозам для стимулирования их торговли предоставлялись арендные льготы. В 1966 г. розничный товарооборот в торговых организациях столицы составил 7,7 миллиарда рублей.

В эти годы еще более укрепилось положение Москвы как самого крупного торгового центра страны, удельный вес которого в розничном товарообороте составил 10%. К 1970 г. в Москве работало более 10 тысяч торговых предприятий, более 6,7 тысяч предприятий общественного питания и 40 колхозных рынков.

Из бюджета Москвы городской торговле ежегодно выделялись ассигнования на капитальные вложения, на финансирование прироста нормативов и покрытие недостатка собственных оборотных средств, на благоустройство рынков и т.д. Если в 1957 г. на это было израсходовано 3,5 миллиона рублей, то в 1965 г. размер ассигнований вырос до 36,8 миллионов рублей.

За семилетку в городе было построено более 2 тысяч новых магазинов. Только за 1961–1965 гг. капитальные вложения в торговлю и общественное питание Москвы выразились в сумме 123,8 миллиона рублей.

Тем не менее дальнейшее быстрое расширение сети предприятий торговли оставалось одной из важнейших задач.

В 1965–1970 гг. вложения в эту отрасль в Москве были почти вдвое больше, чем в 1961–1965 гг. Это давало возможность построить и оборо-

довать еще 1000 магазинов на 16,1 тысячу рабочих мест, плодоовощные хранилища на 275 000 т, 7 продовольственных и промтоварных складов площадью 70 000 м<sup>2</sup>.

Крупнейшими рынками Москвы стали Центральный рынок, организованный в 1933 г. взамен печально известного Хитрова рынка (Хитровка), и Бауманский рынок, открытый в 1977 г.

Общая площадь торговых залов здания Центрального рынка составляла более 7000 м<sup>2</sup>, рынок был рассчитан на 758 торговых мест. На втором и третьем этажах располагались универмаг, продовольственный магазин, имелась гостиница на 104 места, а также камера хранения и холодильные камеры.

Крулое с куполом здание Бауманского рынка — из стекла и бетона, диаметром 90 м. Площадь торговых залов и антресоли 5000 м<sup>2</sup> на 590 торговых мест зимой и 1090 — летом. Здесь же располагались 10 камер хранения общей площадью 750 м<sup>2</sup>, 7 холодильных камер, 31 охлаждаемый прилавок, 8 грузовых лифтов.

В 1980 г. московские магазины входили в состав более 50 общегородских или районных специализированных объединений: Автоматторг, «Гастроном», Мосгалантерейторг, Москомиссионторг, Москультторг, Мосмолоко, Мособувьторг, Мосхлебторг, Мосторг, Мосодежда, Мосспортторг, Мосхозторг, Моссветторг, Мосэлектробытторг и др. В свою очередь, все они находились в ведении либо Управления торговли промышленными товарами, либо Главного управления торговли Мосгорисполкома. Этим же управлениям непосредственно подчинялся ряд крупных универмагов: ГУМ, «Москва» и др., а также торговые фирмы «Детский мир», «Весна».

К 1979 г. в Москве было более 5 тысяч магазинов, в том числе около 3,2 тысяч продовольственных. Общая торговая площадь московских магазинов к этому времени превысила 1 400 000 м<sup>2</sup>. Ежедневно магазины обслуживали более 6,5 миллионов покупателей, совершавших около 40 миллионов покупок. Годовой товарооборот составил 16,8 миллиарда рублей.

В середине 1995 г. Правительство Москвы решило навести порядок в купле-продаже предприятий торговли. Об этом говорит его постановление «О реконструкции и модернизации предприятий потребительского рынка и услуг Москвы на основе инвестиционных контрактов». Если раньше магазин продавался обычно с аукциона неизвестно кому и для чего, то теперь каждого потенциального хозяина московские власти решили внимательно изучать, рассматривая его финансовые возможности и перспективы развития фирмы.

Делалось это для того, чтобы привлечь солидных инвесторов, которым под силу реконструкция старых и создание новых магазинов, отвечающих современным требованиям и достойных столицы.

В постановлении отмечено, что подбор инвесторов будет проводиться в префектурах города с участием Москомимущества и других организаций. Если раньше поиск инвестора был поставлен на самотек, то теперь в роли связующего звена станут префектуры, которые сами будут подбирать достойных покупателей и продавцов, способных организовать свое дело.

Почему вдруг такие строгие меры? Видимо, потому, что, случается, купит иной бизнесмен себе магазин, а торговать в нем не собирается. То

поставщики его подведут, то арендная плата за торговую площадь повысится в одночасье в 2,5 раза. В результате вместо магазина — запыленное пространство, зияющее пустыми витринами.

Однако дело за инвесторами. Ведь затраты на содержание даже небольшого магазина сейчас максимальные, а прибыль небольшая. Кроме того, оформление соответствующих документов при покупке магазина — весьма трудоемкий и долгий процесс.

### «Шум рынка»

Шум рынка безошибочно достигает наших ушей.

**Фернан Бродель**

Существует множество понятий и определений рынка, к их числу каждый может добавить свои.

РЫНОК — сфера товарного обмена.

РЫНОК с точки зрения территориальных границ, как было показано выше, может быть местным, национальным, т.е. внутренним, и мировым, т.е. внешним.

РЫНОК — господствующая и определяющая форма связи товаропроизводителей на основе общественного разделения труда.

РЫНОК — окончательное признание общественного характера затрат труда отдельных товаропроизводителей.

РЫНОК обнаруживает и устанавливает, какие условия производства являются общественно необходимыми.

РЫНОК определяет величину стоимости товаров, рыночную стоимость.

РЫНОК в широком значении — такая организация общественного производства, при которой производители товаров, ориентируясь на спрос покупателей, сами решают:

- когда, в каком количестве и какие товары производить;
- как эти товары произвести: из каких ресурсов и с помощью какой технологии;
- для какого потребителя производятся товары.

*Рынок — сфера, для нормального функционирования которой необходимо обеспечение следующих условий:*

- товарно-денежные отношения могут реализовываться только на основе персонализированной собственности, когда товаропроизводитель является хозяином средств производства и свободно распоряжается результатом своего труда;
- необходима свобода производственной и коммерческой деятельности всех участников общественного производства;
- наличие твердой авторитетной валюты;
- четко налаженная система кредитных и финансовых отношений;

- умение производителей и управленцев организовано и психологически верно встраиваться в рыночные отношения.

*Рынок как хозяйство предполагает решение следующих задач:*

- денационализацию экономики;
- полную деидеологизацию экономики.

Рынок формировался в течение длительного исторического процесса, органически связан с развитием и углублением общественного разделения труда и хозяйственной собственности производителей. («Как только мануфактура до некоторой степени окрепла, она, — а еще больше крупная промышленность, — сама создает себе рынок, завоевывает его своими товарами»\*.)

Рынок товаров по функциональному назначению делится прежде всего на рынок средств производства и рынок предметов потребления.

Мощным стимулом развития рынка является обостряющаяся проблема реализации производимой продукции.

РЫНОК МИРОВОЙ — это движение товаров и услуг, осуществляющееся на базе мировых цен, отличающихся от уровня цен в отдельных странах.

*Рынки (по «Деловому миру») можно классифицировать по следующим признакам:*

- по отраслевой принадлежности как объекта обмена. Такие рынки именуются товарными и могут охватывать рынок какого-либо конкретного товара или группы товаров, связанных между собой определенными признаками производственного характера или служащих удовлетворению одной и той же потребности (рынки обуви, черных металлов, сырьевых товаров);
- по объекту обмена и границам его охвата. В основе — страновая или региональная отраслевая принадлежность объектов обмена. Такие рынки именуются региональными товарными рынками, которые могут охватывать рынок конкретного товара, группы товаров или товаров определенной отрасли одной страны или региона (например, рынок обуви Англии, рынок бытовой электротехники Японии);
- по сфере международного товарного обмена и отраслевой принадлежности объекта обмена. Такие рынки именуются мировыми товарными рынками, их объектами могут быть конкретные товары или группы товаров;
- по отношению к национальным границам сферы обмена — рынок внутренний (местный) и внешний (иностраный);
- по характеру товарного обмена — независимо от товарного обмена различают рынки товаров и услуг, рынки капитала, рабочей силы, ценных бумаг;
- по характеру и уровню спроса и предложения на рынке различают рынок продавца и рынок покупателя. Рынок, отличающийся превышением спроса над предложением, называется рынком продавца, и, наоборот, рынок, когда предложение превышает спрос, именуется рынком покупателя;

\* Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. I. С. 369.

- по характеру взаимоотношений между продавцом и покупателем различаются рынки свободные, замкнутые, регулируемые. На свободных (открытых) рынках не существует ограничений для заключения коммерческих сделок между контрагентами. Под замкнутыми (закрытыми) рынками обычно имеются в виду внутрикорпорационные поставки ТНК, составляющие в целом около половины международного товарооборота. К регулируемым относятся рынки, попадающие под действие международных товарных соглашений, направленных на их стабилизацию, — рынки сахара, кофе, олова и т.д.;
- по методам и объектам товарного обмена выделяют посреднические рынки: товарные биржи, аукционы, торги, на которых совершаются сделки купли-продажи товаров, обладающих определенными качествами, характеристиками и свойствами.

**СЕКМЕНТАЦИЯ РЫНКА** — процесс выявления наиболее благоприятных условий на рынке с целью выбора варианта ориентации производственно-сбытовой политики. Основывается на предположении, что в потребностях и поведении отдельных групп покупателей существуют различия, в совокупности обуславливающие общий спрос на данный товар. Для каждого сегмента рынка должна быть выработана своя стратегия маркетинга.

**РЫНОК ЗОЛОТА** — особый центр регулярной купли-продажи золота. В организационном отношении он обычно представляет собой консорциумы местных банков и специализированных фирм, которые наряду с торговлей золотом производят очистку металла (аффинаж) и изготавливают слитки разной величины.

В XIX в. и до 60-х гг. XX в. центром мировой торговли золотом являлся Лондон. В конце 60-х гг. XX в. Лондон был оттеснен на второе место Цюрихом.

**РЫНОК ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ** — особая сфера экономических отношений, где формируются спрос и предложение на ссудный капитал. В качестве «продавцов» капитала выступают собственники ссудного капитала, представленные разветвленной системой кредитно-финансовых институтов (коммерческие и инвестиционные банки, страховые компании, пенсионные фонды, инвестиционные компании и др.), в качестве «покупателей» — частные коммерческие учреждения, государство или отдельные лица.

**РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ** — регулярные операции по купле-продаже одноименных ценных бумаг. Существуют рынки акций, облигаций, казначейских векселей и т.д. Рынок ценных бумаг — это часть финансового рынка.

**РЫНОК ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ** — государственные учреждения и организации местных органов, закупавшие или арендовавшие товары, необходимые им для выполнения властных функций.

**РЫНОК ДЕНЕЖНЫЙ** — совокупность однородных национальных кредитных и депозитных рынков, где центральный банк, коммерческие банки и финансовые институты совершают операции по краткосрочным ценным бумагам.

**РЫНОК ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ** — на нем осуществляются операции по среднесрочному и долгосрочному финансированию — в отличие от денежного рынка, где совершаются преимущественно операции по краткосрочному финансированию.

**РЫНОК ПОКУПАТЕЛЯ** — ситуация на рынке, при которой предложения производителей и продавцов товаров превышают спрос на него по существующим ценам, в результате чего цены на товар снижаются.

**РЫНОК ПРОДАВЦА** — ситуация на рынке, при которой спрос на товар превышает предложение.

**РЫНОК ПРОМЕЖУТОЧНЫХ ПРОДАВЦОВ** — совокупность лиц и организаций, приобретающих товары для перепродажи или сдачи в аренду другим потребителям с выгодой для себя.

**РЫНОК РАЗНОРОДНЫЙ** — рынок, представленный покупателями с различными требованиями к исследуемому товару, например рынок одежды.

**РЫНОК СВОБОДНЫЙ** — свободный товаропроизводитель предоставляет в торговле свой товар по цене, обеспечивающей ему среднюю норму прибыли. Торговые предприятия сами ищут и находят нужные товары, а продавцы «засыпают» к прилавку покупателя и делают все, чтобы он ушел не с пустыми руками.

**РЫНОК СПОТОВЫЙ** — рынок краткосрочных разовых сделок с немедленной поставкой товара.

**РЫНОК ТОВАРОВ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ** — совокупность лиц и организаций, закупавших товары и услуги, используемые при производстве других товаров и услуг, продаваемых, сдаваемых в аренду или поставляемых другим потребителям.

**РЫНОК ТРУДА, РАБОЧЕЙ СИЛЫ** — одно из важнейших составляющих общеэкономического рыночного механизма. Он позволяет эффективно использовать трудовой потенциал страны, создает конкурентную борьбу за рабочее место, способствует росту квалификации кадров, снижению текучести. Вместе с тем он повышает мобильность рабочей силы. Характерной его особенностью является постоянное превышение предложения рабочей силы над спросом на нее.

**РЫНОК ЧИСТОЙ КОНКУРЕНЦИИ** — совокупность продавцов и покупателей, совершающих сделки с аналогичным товаром в ситуации, когда ни один отдельный покупатель или продавец не оказывает значительного влияния на уровень текущих цен.

**РЫНОК «ЧЕРНЫЙ»** — нелегальный рынок, образующийся в условиях rationирования, правительственной регламентации торговли, цен на товары, валютных курсов, а также курсов ценных бумаг и порядка их купли-продажи.

**РЫНОК ССУДНОГО КАПИТАЛА** — общее название целого ряда финансовых рынков, на которых хозяйственные агенты и индивиды исходят из различных причин и мотивов, представляют и получают ссуды и займы.

**РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ** — проявляется при обмене товаров как меновая стоимость. Стоимость лежит в основе цен товаров. В товарном хозяйстве, основанном на частной собственности, стоимость складывается стихийно в процессе конкурентной борьбы.

**ОБМЕН** — фаза общественного воспроизводства, связывающая производство с распределением и потреблением. Необходимость обмена вызывается общественным разделением труда.

**ТОВАР** — продукт труда, произведенный для продажи. Возникает с появлением товарного производства. Всякий товар обладает двумя свойствами: потребительской стоимостью и стоимостью.

ТОВАРНОЕ ХОЗЯЙСТВО — тип хозяйства, в котором производство ориентируется на рынок, а связь потребителей и производителей продуктов осуществляется через куплю-продажу товаров.

ТОВАРНЫЕ ЗАПАСЫ — продукция, находящаяся в сфере обращения — на складах производственных предприятий, торговых и сбытовых организаций, в розничной торговой сети и в пути. Товарные запасы предназначаются для реализации и являются необходимым условием непрерывности производственного процесса.

ТОВАРНО-ДЕНЕЖНЫЕ ОТНОШЕНИЯ — общественные отношения между людьми в процессе производства и обмена товарами.

ТОВАРНЫЕ РЕСУРСЫ — предметы потребления для реализации на внутреннем рынке или для экспорта.

ТОВАРНЫЙ КАПИТАЛ — функциональная форма промышленного капитала на стадии превращения произведенных товаров в деньги.

ТОВАРООБОРОТ — процесс обращения товаров; экономический показатель, отражающий совокупную стоимость продаж средств производства и предметов потребления.

МАРКЕТИНГ — система организации и управления деятельностью фирмы, направленная на обеспечение максимального сбыта ее продукции, достижение высокой эффективности экспортных изделий и расширение рыночной доли. Это и система стратегического управления производственно-бытовой деятельностью фирмы, направленная на максимизацию прибыли посредством учета и активного влияния на рыночные условия. В настоящее время существует более 200 определений маркетинга.

ВНЕШНЯЯ СРЕДА МАРКЕТИНГА. Выделяют пять основных компонентов внешней среды, оказывающих как положительное, так и отрицательное воздействие на систему маркетинга: демография, экономика, политика, право, культура.

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ МАРКЕТИНГ — это стратегия фирмы, при которой модифицируют товар и комплекс мероприятий по продвижению его на рынок таким образом, чтобы привлечь внимание потребителей ряда сегментов рынка. С помощью такой стратегии фирма надеется удовлетворить большое количество сегментов рынка и специфические потребности покупателей.

МАРКЕТИНГ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ — это ориентация всей производственно-сбытовой системы компании на использование последних технологических достижений для создания новых моделей потребительской продукции, отличающихся не только улучшенными эксплуатационными характеристиками, но и в ряде случаев удовлетворяющих новые виды потребностей.

МАРКЕТИНГ СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА — направление маркетинга на поиск новых технологических решений в производственном процессе, а также на разработку новых видов средств производства, позволяющих промышленному потребителю снизить издержки и повысить производительность труда.

МАРКЕТИНГ УСЛУГ — это маркетинг, осуществляющийся в качестве сопутствующей деятельности в комплексе с маркетингом потребительских товаров и средств производства.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ — систематический сбор, отражение и анализ данных о проблемах, связанных с продвижением на рынке товаров и услуг. Цель маркетинговых исследований состоит в сборе информации о рынке, выявлении его параметров, оценке возможностей фирмы и разработке маркетинговой стратегии.

КОНКУРЕНЦИЯ — борьба между частными товаропроизводителями за более выгодные условия производства и сбыта товаров, получение наивысшей прибыли; борьба за увеличение доли на рынке, вытеснение конкурентов, увеличение доходов от продаж и т.п.

Конкуренция возникла вместе с товарным производством и рынком и принимает разные формы: свободная рыночная конкуренция множества обособленных равноправных товаропроизводителей; монополистическая конкуренция между ограниченным числом крупных компаний (трестов, концернов и т.п.), господствующих на рынке, и их борьба против мелких компаний (аутсайдеров).

Объектом конкуренции могут быть доля на рынке товаров, ценных бумаг, труда, уровня цен, борьба за государственные заказы и т.п.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ — комплекс потребительских и других свойств товаров, определяющих их успех на рынке, т.е. способность данного товара быть обмененным на деньги в условиях широкого предложения к обмену других товаров-аналогов. Понятие конкурентоспособности распространяется не только на сферу промышленного производства, но и сферу услуг.

Основными элементами рыночного механизма являются: цена, спрос, предложение.

ЦЕНА — денежное выражение стоимости товара. Цены складываются стихийно и колеблются вокруг стоимости (в простом товарном производстве) или вокруг цены производства (в капиталистическом хозяйстве) в зависимости от спроса и предложения. Основные виды цены — оптовые, розничные, закупочные.

СПРОС — общественная или личная потребность в материальных благах или услугах, средствах производства, предметах потребления.

СПРОС ПЛАТЕЖНЫЙ — спрос на товары и услуги, обеспеченный денежными средствами покупателей. Отражает обеспеченную деньгами часть потребностей населения в конкретных количествах товаров и объемах услуг определенного потребительского назначения. Является связующим звеном между производством и потреблением, что определяет важность его изучения и прогнозирования в маркетинговой стратегии предприятия (фирмы).

СПРОС СОВОКУПНЫЙ — общий объем спроса на товары и услуги в экономике. Включает спрос населения на инвестиционные товары, спрос на товары и услуги муниципальной и центральной администрации, а также внешний спрос на товары и услуги (т.е. экспорт).

Спрос может быть удовлетворен только предложением.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ — это масса товаров и услуг, которая предлагается для реализации. Оно представляет собой продукт, который находится на рынке или может быть доставлен на него. Предложению присуща способность к обмену и удовлетворению тех или иных конкретных потребностей.

Потребность зависит от объема производства и его структуры.

Отношения спроса и предложения представляют собой единство противоположностей, которое отражает единство стоимости и потребительской стоимости товара.

ЭКСПОРТ — вывоз товаров или капиталов за границу.

ИМПОРТ — ввоз товаров или капитала в страну из-за границы.

ПОДРЯДНЫЕ ТОРГИ — форма размещения заказов на строительство, предусматривающая выбор подрядчика для выполнения работ и оказания услуг на основе конкурса.

ОБЪЕКТ ТОРГОВ — производственный и непроизводственный объект, к которому относится предмет торгов.

ПРЕДМЕТ ТОРГОВ — конкретные виды работ и услуг, по которым проводятся торги.

УЧАСТНИК ТОРГОВ — лицо, имеющее право принимать участие в торгах, в их подготовке, проведении, утверждении результатов торгов.

ЗАКАЗЧИК — лицо, для которого строится, реконструируется или оснащается объект торгов.

ОРГАНИЗАТОР ТОРГОВ — лицо, которому заказчиком поручено проведение торгов.

ТЕНДЕРНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ — комплект документов, содержащих исходную информацию о технических, коммерческих, организационных и иных характеристиках объекта и предмета торгов, а также об условиях и процедуре торгов.

ТЕНДЕРНЫЙ КОМИТЕТ — постоянный или временный орган, создаваемый заказчиком или организатором для организации и проведения торгов.

ТЕНДЕР — конкурсная форма проведения подрядных торгов, представляющая собой соревнование представленных претендентами ofert с точки зрения их соответствия критериям, содержащимся в тендерной документации.

ПРЕТЕНДЕНТ — лицо, решившее принять участие в торгах до момента регистрации oferty.

ОФЕРТА — предложение заключить контракт в отношении конкретного предмета торгов на условиях, определяемых в тендерной документации.

ОФЕРЕНТ — лицо, от имени которого представлена oferta.

АЛЬТЕРНАТИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ — предложение, представляемое одновременно с основным, содержащее отличающиеся от основного предложения условия.

### **«Теперь у нас хозяйство»**

Вспырай, милый, ноги,  
прежде чем войти.  
Ведь теперь у нас хозяйство.

**Редьяр Киплинг**

В наши дни стремительно растет число выставок и ярмарок. В 1994 г. на территории бывшего СССР их количество выросло в 1,6 раза по сравнению с 1993 г. и в 3,2 раза по сравнению с 1992 г. На 1995 г. было объявлено 1087 ярмарок в 70 городах России, СНГ и Балтии, но

ожидалось около 1700. Только Всероссийский выставочный центр (ВВЦ) рассчитывал провести в 1995 г. не менее 230 выставок. А действует еще «Экспоцентр» на Красной Пресне, «Росстройэкспо» на Фрунзенской набережной, «Совинцентр» в Центре международной торговли. Да и Манек переключился с художественных выставок на торговые. Большое количество ярмарок и выставок проходит на территориях префектур Москвы.

Месяцем-рекордсменом на территории бывшего СССР в 1995 г. стал июнь: было проведено 144 выставки и ярмарки. Особенно много работало специализированных выставок: только в первом полугодии 1995 г. — 110, а так называемых универсальных — меньше.

Выставочная деятельность в 1995 г. в республиках СНГ и Балтии тоже развивалась более интенсивно. Здесь в 1995 г. было объявлено 347 выставок в 21 городе. В Баку, например, после длительного перерыва на 1995 г. было намечено провести 6 выставок и ярмарок; растет их количество в Армении, Грузии, Киргизии и Туркмени. Значительно количество ярмарок и выставок в Белоруссии, Молдавии, Прибалтике, на северо-западе России, в Центральном районе России, в Сибири, на Урале и Дальнем Востоке.

Несколько десятков выставок добавили новые выставочные организации: «Норд-Вест», «Юнион», «Интерсиб», «Эспо-Волга», «Эдам-Свит», киргизский ТВЦ и другие, а также новые аккредитованные в 1994 г. иностранные фирмы: «Франкфурт и Мессе», «Мессе Мюнхен» и др.

Очередные выставки и ярмарки готовили Роскомторг, Росвооружение, Росконтракт, Госкомпром и другие государственные ведомства России, а также аналогичные организации в республиках СНГ и Балтии. По 2–3 выставки добавляли новые образования — местные, так называемые региональные, торгово-промышленные палаты и их отделения в близлежащих городах.

Совершенно неожиданно власти некоторых городов вместо ожидаемых льгот и помощи выставочным организациям начали облагать их дополнительными налогами. Особенно острая ситуация сложилась в Минске, где в начале 1995 г. чиновники из горисполкома приняли решение о взимании 10%-ного залогового сбора за ввоз в город выставочных экспонатов, из-за чего сразу втрое сократилось число иностранных участников минских выставок.

Рекордсменом чуть было не стала ярмарка, прошедшая в Барнауле с 25 по 28 апреля 1995 г., где было заключено более 200 контрактов на 900 миллиардов рублей. Но ее обошла апрельская ярмарка текстиля, одежды и обуви (Москва, ВВЦ) — одна из 4 весенних ярмарок, организованных Роскомторгом по решению Правительства России. Ее торговый оборот составил 1,8 триллионов рублей. Впрочем, обычные результаты удачных выставок и ярмарок гораздо ниже. Так, ярмарка галантерейных и парфюмерно-косметических товаров во Дворце спорта «Динамо» (Москва) за период с 22 по 25 марта наторговала на 150 миллиардов рублей. Торговый оборот ярмарки хозяйственных товаров с 27 по 30 марта (Москва, ДС «Динамо») составил 300 миллиардов руб., а ярмарки по культурно-бытовым и спортивным товарам с 3 по 6 апреля (Москва) — чуть более 270 миллиардов рублей. Это очень удачно проведенные торги, учитывая кризис в отраслях промышленности, производящих товары народного по-

требления, требования предоплаты большинства поставщиков и неплатежеспособность еще большего числа оптовых покупателей.

Если в 1986 г. оборот мирового рынка обычных вооружений составлял 64,238 миллиарда рублей, то спустя 9 лет он уменьшился более чем в три раза. В 1994 г. в мире было продано оружия и военной техники на сумму 20,42 миллиарда долларов.

У военного лобби уже нет тех убедительных аргументов, которые они использовали во времена «холодной войны», чтобы «выбить» побольше денег на вооружение. Пример тому — сокращение США расходов на оборону во II квартале 1995 г. Россия также загружает свой ВПК военными заказами не более чем на 15–20%.

Производство на оборонных заводах сокращается пропорционально уменьшению потребностей рынка.

Основные направления деятельности международных ярмарок регламентируются Союзом международных ярмарок, созданным в 1925 г. в Париже с целью более эффективной организации их работы и дальнейшего развития межгосударственного товарообмена. Среднегодовое количество посетителей на международных ярмарках Союза международных ярмарок превышает 50 миллионов человек.

Наиболее крупные международные ярмарки проводятся в Лейпциге и Ганновере (Германия), Лионе и Париже (Франция), Милане (Италия), Торонто (Канада), Вене (Австрия), Познани (Польша), Измире (Турция), Лиме (Перу), Касабланке (Марокко).

Развитие промышленности и рост городов привели к оживлению торговли внутри страны, созданию единого общероссийского рынка. Резко увеличилось количество ярмарок и их товароборот, усилился приток иностранных купцов. Уже к началу 1830-х гг. в России насчитывалось более 700 ярмарок с оборотом сотни миллионов рублей, а к концу XIX столетия в одной только Воронежской губернии устраивалось более 600 ярмарок, на которые привозилось товаров на 11,5 миллиона рублей, как о том сообщается в «Памятной книжке Воронежской губернии на 1892 год» (вып. 2, отд. 2, с. 20–32).

В Харьковской губернии ежегодно действовало 425 ярмарок, в Полтаве 372 (История России в XIX в. Т. I. СПб. С. 140).

Нижегородскую ярмарку в 1875 г. в среднем в сутки посещали более 135 тысяч человек (Нижегородка. Путеводитель и указатель по Нижнему Новгороду и по Нижегородской ярмарке. Нижний Новгород, 1876. С. 93).

Общее число ярмарок в России в середине 60-х гг. XIX в. доходило до 6,5 тысячи, из них крупных ярмарок с оборотом в 1 миллион руб. — более 33 (в том числе Нижегородская — с оборотом 115–130 миллионов руб., Ирбитская — 41 миллион рублей); свыше 500 тысяч рублей — 27 ярмарок и свыше 100 тысяч — 182, остальные 6250 ярмарок были мелкие уездные, сельские.

В 1992 г. вышел Закон Российской Федерации «О товарных биржах и биржевой торговле», направленный на урегулирование отношений по созданию и деятельности товарных бирж, биржевой торговли и обеспечение правовых гарантий для деятельности на товарных биржах.

Под ТОВАРНОЙ БИРЖЕЙ, по определению закона, понимается организация с правами юридического лица, формирующая оптовый рынок пу-

тем организации и регулирования биржевой торговли, осуществляемой в форме публичных торгов, проводимых в заранее определенном месте и в определенное время по установленным ею правилам.

Биржа не может осуществлять торговлю, торгово-посредническую и иную деятельность, непосредственно не связанную с организацией биржевой торговли, хотя к юридическим и физическим лицам, являющимся членами биржи, это не относится.

Участниками биржевой торговли могут совершаться сделки, связанные с:

- взаимной передачей прав и обязанностей в отношении реального товара;
- взаимной передачей прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара (фьючерсные сделки);
- уступкой прав на будущую передачу прав и обязанностей в отношении биржевого товара или контракта на поставку биржевого товара (опционные сделки);
- могут совершаться другие сделки в отношении биржевого товара, контрактов или прав, установленных в правилах биржевой торговли.

Биржевая торговля осуществляется путем:

- совершения биржевых сделок биржевым посредником;
- от имени клиента и за его счет или от своего имени и за счет клиента (брокерской деятельности);
- от своего имени и за свой счет с целью последующей перепродажи на бирже (дилерская деятельность).

Членами товарной биржи могут быть юридические и физические лица, которые участвуют в формировании уставного капитала биржи либо вносят членские или иные целевые взносы в имущество биржи и стали членами биржи в порядке, предусмотренном ее учредительными документами.

В то же время членами товарной биржи не могут быть:

- служащие данной или какой-либо другой товарной биржи;
- предприятия, учреждения и организации, если их руководители (заместители их руководителей или руководители их филиалов и других обособленных подразделений) являются служащими данной биржи;
- высшие и местные органы государственной власти и управления;
- банки и кредитные учреждения, получившие в установленном порядке лицензию на осуществление банковских операций, страховые и инвестиционные компании и фонды. При этом указанные учреждения могут быть членами фондовых и валютных секций (отделов, отделений) товарных бирж;
- общественные, религиозные и благотворительные объединения (организации) и фонды;
- физические лица, которые в силу закона не могут осуществлять предпринимательскую деятельность.

В апреле 1993 г. было опубликовано Положение о подрядных торгах в России, согласно которому подрядные торги могут проводиться при размещении заказов на строительство предприятий, зданий и сооружений, выполнение проектных, инженерно-изыскательских, монтажных и других видов работ, поставку оборудования, управление проектом, консультирова-



ние, надзор, льготы технические и организационно обоснованные сочетания указанных работ и услуг.

В сентябре 1995 г. Высшей школой экономики специально для газеты «Известия-Экспертиза» был проведен конъюнктурный опрос. Целью опроса, помимо обзора общего положения на рынке видеотехники (телевизоры и видеоматричные телефоны), было сопоставление мнений потребителей и специалистов (руководителей и продавцов опрашиваемых фирм) для выявления самых популярных марок техники, а также тех потребительских качеств, которые в наибольшей степени влияют на выбор покупателей.

Первопричиной, влияющей на спрос, была названа политическая обстановка в стране.

Выяснили, что покупатели в своем выборе ориентируются на известность фирм-производителей (почти половина опрошенных), на цену— 1/3 респондентов и лишь затем— на сборку и другие параметры. Такие исследования конъюнктуры рынка периодически проводятся по многим видам продукции в разных странах. В них заинтересованы и продавец-предприниматель, и покупатель.

## Часть II

## ДЕНЬГИ

### Предисловие

Каким же образом люди будут обмениваться своим трудом? Очевидно, посредством купли и продажи. Поэтому появляется еще необходимость в рынке и монете, символе договора.

**Платон**

Молодой Карл Маркс писал: «Сколь велика сила денег, столь велика и моя сила. Свойства денег суть мои— их владельца— свойства и существенные силы. Поэтому то, что я ем и что я в состоянии сделать, определяется отнюдь не моей индивидуальностью. Я уродлив, но я могу купить себе красивейшую женщину. Значит, я не уродлив, ибо действие уродства, его отлупивающая сила, сводится на нет деньгами. Пусть я по своей индивидуальности— хромой, но деньги добывают мне 24 ноги; значит, я не хромой. Я плохой, нечестный, бессовестный, скудоумный человек, но деньги в почете, а значит, в почете их владелец. Деньги являются высшим благом— значит, хорош и их владелец. Деньги, кроме того, избавляют меня от труда быть нечестным,— поэтому заранее считается, что я честен. Я скудоумен, но деньги— это реальный ум всех вещей,— как же может быть скудоумен их владелец? К тому же он может купить себе людей блестящего ума, а тот, кто имеет власть над людьми блестящего ума, разве не умнее их? И разве я, который с помощью денег способен получить все, чего жаждет человеческое сердце, разве я не обладаю всеми человеческими способностями? Итак, разве мои деньги не превращают всякую мою немощь в ее прямую противоположность?»

Есть профессионалы, для которых деньги— это работа. Но не только финансовые и торговые работники имеют дело с деньгами. Кто только ни держал их в руках и не знает, что это такое. К деньгам имеют отношение все, хотя на первый взгляд деньги, казалось бы,— простая вещь, сложная лишь для экономистов.

Американский писатель Т. Уайдман в книге «Денежный мотив» проклассифицировал людей по их отношению к деньгам. По его мнению, существуют:

1. «Романтики», которым нужны деньги для осуществления своей мечты, пусть даже невероятной. Так А. Дюма сначала выдумал, а потом построил замок «Монте-Кристо», однако вынужден был его сразу продать, поскольку копить деньги не умел.
2. «Деловые» люди много работают, держатся в тени общественной жизни, но пользуются всеми ее благами, иногда их имена становятся известными (династии Рокфеллеров, Ротшильдов). И не надо думать, что миллионеры только тратят деньги— они их «делают», что очень не просто.
3. «Собиратели»— что скряги, их увлекает сам процесс «делания» денег, например, как бальзаковского персонажа— отца Горио.

4. «Энергичные» люди пользуются любым удобным случаем, чтобы сорвать куш.
5. «Мошенники» «делают» деньги путем махинаций и балансируют на грани закона и беззакония.
6. «Игроков и неудачников» привлекает риск получить или потерять все.
7. И наконец, «нейтроны» увлечены своей профессиональной деятельностью и легко отказываются от денег; к их числу принадлежат А. Эйнштейн, и Ж.П. Сартр.

Развивая классификацию американского писателя, Г.Г. Воробьев в книге «Человек-человек» приводит тринадцать возможных ответов на вопрос: «Как вы относитесь к деньгам?»:

1. Нехватка денег меня раздражает.
2. Деньги меня совершенно не интересуют.
3. Очень огорчаюсь и расстраиваюсь, когда денег не хватает.
4. Не люблю заранее расчислять все расходы. Легко беру в долг, даже если знаю, что к сроку отдать будет трудно.
5. Я очень аккуратен в денежных делах и, зная неаккуратность многих, не люблю давать в долг.
6. Если у меня взяли в долг, я стесняюсь об этом напомнить.
7. Я всегда стараюсь оставить деньги про запас, на непредвиденные расходы.
8. Деньги мне нужны только для того, чтобы как-нибудь прожить.
9. Стараюсь быть бережливым, но не скупым, люблю тратить деньги с толком.
10. Всегда боюсь, что мне не хватит денег, и очень не люблю брать в долг.
11. Временами я к деньгам отношусь легко и трачу их не задумываясь, временами все путаюсь остаться без денег.
12. Я никогда и никому не позволю ущемлять меня в деньгах.
13. Ни одно из определений мне не подходит.

Вероятно, что на все тринадцать вопросов один и тот же человек может дать совершенно искренне положительный ответ и будет прав; хотя естественно было бы ожидать от него ответов определенного типа, создающих образ человека, легко относящегося к деньгам или, напротив, поклоняющегося «золотому тельцу».

Бернард Шоу в предисловии к пьесе «Майор Барбара» создал своеобразный гимн деньгам: «Учить детей, что грешно стремиться к деньгам, это значит доходить до крайних пределов бессыщества в своей лжи, расщепленности и лицемерии. Вообще уважение к деньгам — это единственное в нашей цивилизации, что дает надежду, единственное здоровое место в нашем общественном сознании. Деньги важнее всего, чт.е. в мире. Они являются столь же ярким и бесспорным отражением здоровья, силы и чести, щедрости и красоты, сколь, бесспорно, болезни, слабость, бесчестие, низость и уродство отражают их недостаток. Не последним из их достоинств является то, что они сокращают людей низких с той же неизменностью, с какой укрепляют и возвышают людей благородных. И только когда они удешевляются до степени обесценения в глазах одних людей и удорожаются до степени недосягаемости в глазах других, только тогда они становятся проклятием. Короче говоря, они являются проклятием только при социальных условиях,

настолько глупых, что сама жизнь при них становится проклятием. Потому что оба эти понятия неразделимы: деньги — это кассир, который делает возможным распределение благ жизни среди членов общества, и это является жизнью с той же очевидностью, с какой монеты и банкноты являются деньгами. И первый долг гражданина требовать, чтобы деньги предоставлялись ему на разумных условиях; но это требование несовместимо с тем фактом, что четыре человека получают за двенадцать часов изнурительного труда по три шиллинга каждый, а один человек получает ни за что ни про что тысячу фунтов. Воликая нужда народа требует не улучшения нравов, не культуры, не спасения наших падших сестер и заблудших братьев, не милости, не любви, не братства во имя Святой Троицы, а просто-напросто денег в достатке. И зло, на которое нужно вести наступление, — это не грех, не страдание, не алыность, не козни духовенства, не слабость правления, не демагогия, не монополия, не невежество, не пьянство, не война, не мор и никакой из прочих козлов отпущения, которые хотя и принесли в жертву реформисты, а деньги».

Путешествуя по Гарцу, Генрих Гейне побывал на серебряных рудниках и монетном дворе. Размышляя о судьбе только что отчеканенных монет, он писал:

«С комическим смешанным чувством почтения и умиления я рассматривал новорожденные блестящие талеры, взял в руки один, только что вышедший из-под чекана, и произнес: «Юный талер! Какие судьбы тебя ожидают! Сколько добра и зла сотворишь ты! Как будешь ты защищать порок и пятнать добродетель, как будешь любить тебя и затем проклинать! Каким помощником будешь ты в праздности, сводничестве, лжи и убийстве! Как неустанно будешь ты ходить по рукам, чистым и грязным, на протяжении столетий, пока, наконец, отягченный преступлениями и усталый от грехов, не успокоишься, вместе с прихвнами, в лоне Авраама, который расплавит тебя, очистит и преобразит для новой и лучшей жизни!»

В нашей книге рассказывается о весьма своеобразном мире денег, о том, как и почему они возникли, зачем нужны, какими они были и могут быть. Рассказывается также о функциях денег и, конечно, об известных пиратах и кладискателях, о фальшивомонетчиках и алхимиках и многом другом, что связано с деньгами.

### Возникновение денег

Материю песни, ее вещество  
 Не высосет автор из пальца.  
 Сам Бог не сумел бы создать ничего,  
 Не будь у него матерьяльца.

Генрих Гейне

Тысячелетиями торговля была исключительно меновой, денег не существовало. Благородные металлы были действительно благородными — выменивались лишь для украшений. Никто не задумывался о неудобствах

меновый торговли, пока они не стали сказываться все сильнее. Но даже когда весь мир уже давно торговал при помощи денег, меновая торговля кое-где существовала и процветала.

Об одном курьезном случае мены, иллюстрирующем возникновение денег, сообщает путешественник Камерон. «Забавно было видеть, — пишет он, — как мне пришлось платить наемную плату за лодку на рынке, в Кавеле на берегу Тан-Ганайке (озеро в Африке). Агент Сайда требовал уплаты слоновой костью, которой у меня не было; тогда я узнал, что Магомет-Ибн-Салиб располагал слоновой костью и желал иметь сукно; однако это известие принесло мне не много пользы, пока, наконец, я не услышал, что Магомет-Ибн-Гариб имел сукно и желал бы обменять его на проволоку. Эта последняя у меня была, и, таким образом, я дал Магомету-Ибн-Гарибу требуемое количество медной проволоки, он передал Магомету-Ибн-Салибу сукно, а этот последний дал агентам Сайда требуемую слоновую кость; тогда только я получил от последнего право воспользоваться лодкой».

Хорошо, если путешественнику пришлось воспользоваться подобным сложным обменом только один раз. Для жителей же этих мест обмен был не случайным, а постоянным явлением.

Неудобства подобных сделок были тягостны, обмен мог закончиться ничем или не произойти в нужное время, например, до конца сезона. Человек мог проходить целый день (месяц) по рынку и так и не найти подходящий для себя товар, или найти, но не получить его, если то, что он мог предложить в обмен, было не нужно на рынке в данном месте и в данное время. Поэтому ему приходилось менять свой товар на наиболее ходкий, нужный всем, чтобы обменять его позже на другой, ему необходимый. Таким образом, именно в этом ходком товаре удобнее было выражать соотношение продукта с другими продуктами при их обмене, что представляло собой уже примитивную «цену» товара.

«Разумеется, когда говорится о продуктообмене в условиях первобытного общества, не следует полагать, что он был обособлен в некоторую самостоятельную сферу деятельности» — пишет Ю.П. Воронов. Более того, не следует также полагать, что повсюду действовали одни и те же побудительные мотивы, зачастую их просто выдумывали, либо к тому приводили уникальные обстоятельства. По словам этнографа П. Кластре, у южноамериканских индейцев — гуаяков существует табу на добычу дичь или зверя: охотник не может есть то, что он подстрелил или поймал, поэтому он должен обменять свою добычу на другую пищу у кого-нибудь из соплеменников. Английский социолог и этнограф Б. Малиновский упоминает занятый обыаи жителей острова Тробриан отдавать часть урожая и охотничьей добычи «мужу сестры», даже когда сестры в действительности нет.

Американский востоковед А.Л. Опленгейм рассказывает об интересной стороне экономической жизни древней Месопотамии, непосредственно связанной с появлением денежного обращения и выделением денег из мира товаров.

Знакомясь с древнешумерскими общественными отношениями, нельзя не удивляться непрерывной и всеохватывающей учетно-отчетной кампании, которой было подчинено практически все, даже самое незначительное хозяйственное событие. Например, на каждое плодородное дерево в момент

его посадки заводилась глиняная табличка, как бы паспорт дерева, его учетная карточка. Каждый год часть поверхности таблички смачивалась и на ней фиксировалось количество плодов, собранных с дерева в текущем году. С годами дерево старело, сборы падали, и приходил момент, когда компетентное должностное лицо обращалось в вышестоящую инстанцию с предложением дерево срубить. Разрешение срубить записывалось на той же табличке. Текст на ней завершался утверждаемой свыше справкой, свидетельствовавшей, что ствол упомянутого дерева поступил на склад.

Шумерская бюрократия — пример зарождения осмысленной экономики.

Во второй половине 60-х гг. XX в. французский археолог Дениз Шман-Бессера обнаружила, что у протошумерской системы письма существовал спутник — маленькие, размером с грецкий орех, стилизованные скульптурные изображения из глины. Ученые долгое время принимали их за детские игрушки или своеобразные учебные пособия при обучении письму. Самые древние находки относились к IX тысячелетию до н.э. и были, таким образом, старше любой письменности. Однако затем выяснилось, что в дописьменную эпоху существовала объемная знаковая система из мелких скульптурных изображений.

А.Л. Опленгейм в 1958 г. высказал предположение, что за две тысячи лет до нашей эры такие глиняные изображения — жетоны использовались в хозяйственных расчетах и назывались по-аккадски «авпи», от корня «авп» — считать, перечислять.

В начале 60-х гг. XX в. П. Амье обнаружил систему регистрации хозяйственных событий, позволяющую систематизировать мелкую керамику, исходя из единого принципа. Эта система регистрации появилась на две тысячи лет раньше, чем предполагали ученые.

Возможно, глиняные изображения — жетоны были связаны с торговлей. Однако это лишь гипотеза, ведь цельной научной концепции хозяйственной жизни 10–11 тысяч лет назад не существует.

По предложению Пьера Амье, жетоны с отверстиями использовались при крупномасштабных торговых сделках, когда их приходилось соединять в связке. Аргументами здесь служат малый размер отверстия, в которое можно продеть только нитку или жилу, а также практика последующего, значительно более позднего использования связок монет, имевшего место по всей Азии.

Одной из неразгаданных загадок того времени являются обнаруженные наборы жетонов внутри замурованных динеобразных глиняных сосудов. На внешней поверхности этих сосудов находились отпечатки тех жетонов, которые были помещены в сосуд. Предположительная интерпретация специалистов такова: сосуд с жетонами представлял собой своеобразную «накладную», сопровождавшую партию товара, набор же жетонов эту партию описывал и служил основанием для проверки. Промежуточный учет и контроль велся по отпечаткам жетонов на внешней поверхности «сосуда-накладной». Когда же партия товара приходила к получателю, он разбивал сосуд и проводил проверку по жетонам.

А. М. Велицкий предположил, что таким образом экспедиторы, состоявшие на государственной службе, развозили жалованье — натуроплату по бескрайним просторам страны.

В первобытном обществе существовали и правила обмена, своеобразный его ритуал. Соображения выгоды обмена и сопоставимости потребительских стоимостей не играли существенной роли. Ю.П. Воронов поясняет: один человек другому мог подарить трубку, а другой одаривал его тоже трубкой. И пусть одна трубка была лучше, другая хуже или они были неотличимо одинаковы, все эти пустяки не играли никакой роли. Обмен подарками — древний обычай, который отличался от торговли, от первичного, кажущегося нам естественным и очевидным, эквивалентного обмена.

Экономическая история свидетельствует, что включенность обмена в более широкую, чем простое получение благ, сферу человеческих отношений подготовила в дальнейшем жизнь денег как общественного, социального отношения.

Русский путешественник С.П. Крашенинников (1711–1755) писал о коряках: «Мена оная отправлялась под видом сведения дружбы, ибо когда кому что у друтова нравилось или в чем случалась нужда, то должен он был к друтому приехать в гости и сказать о том без задру, что он в гости к нему приехал, хотя бы прежде и не имел с ним обхождения».

Н.Н. Миклухо-Маклай (1846–1888) сделал в Новой Гвинее такое наблюдение: «Отправляясь в гости, туземцы всегда берут с собой подарки и вещи для обмена, пользуясь при этом тем, в чем они сами имеют избыток».

Этнограф В.Г. Богораз-Тан (1865–1936) так описывает наиболее распространенный способ обмена у чукчей: «Женщины-гости собираются около входа в внутренний полог. Они приносят с собой предметы домашнего обихода, подговывают их под полу внутреннего полога и громко просят дать им взамен такую-то вещь. Хозяйка дома должна немедленно взять принесенную этой гостьей вещь и подложить вместо нее ту вещь, которую гостья попросила. Иногда оба эти предмета не имеют никакой ценности: например, старуха приносит кусок старой шкуры и просит взамен нее подарить подставку для лампы. Это делается потому, что обмен подарками считается частью праздничного ритуала и является знаком дружеских отношений между хозяевами и гостями».

Американский экономист нобелевский лауреат П. Самуэльсон писал, что экономистом можно считать того, кто понимает бессмысленность выражения «бесплатный завтрак». Перефразируя его слова, Ю.П. Воронов подчеркивает, что, только увидев за подарками начало стоимостных отношений, можно вскрыть природу денег.

В Древнем Шумере в III тысячелетии до н.э. при покупке рабов и недвижимости оплату производили тремя частями. Первая называлась ценой покупки и исчислялась в зерне, меди или серебре. Вторая — приплата (то, что кладут на землю) — составляла в середине XXIII в. до н.э. от одной шестой до одной десятой «цены покупки», а в начале XXVI в. до н.э. она была еще больше — примерно равной «цене покупки». Третья часть называлась подарком (то, что дано) и состояла из дорогих вещей, продуктов питания и напитков. Позднее обычай давать приплату вышел из употребления, а подарки, сопутствовавшие купле-продаже, просуществовали долгие тысячелетия.

Историкам известно о существовании этого обычая и гораздо позднее — в Древнем Риме, где подарок, называемый *stips*, сопутствовал

любой крупной сделке. Ценность такого подарка была, как правило, крайне незначительной. Иногда подарок вообще оказывался символическим: им могла быть, например, деревянная палочка, поднятая с земли.

Впрочем, историки полагают, что обмен подарками был просто частным случаем товарообмена. Но вернемся от подарков к конкретным способам обособления одного товара в ходе обмена, приобретения им функций денежного средства.

Любопытный пример, иллюстрирующий такое обособление, встретился этнографам в Новой Зеландии. В племени массин большой популярностью пользуются браслеты, надеваемые на предплечья. Само племя эти браслеты не производит, а выменивает их на раковины, которые в данном случае выполняют функцию средства обращения. Согласно принятым правилам, одни и те же раковины должны попадать к одним и тем же людям. Попадая в установленный круговорот другая, хотя бы и равноценная раковина, обмен признается недействительным. Характерно, что отношения дружбы в данном случае уже частично формализовались, но полностью не исчезли.

Объективный процесс последовательного перехода от случайной формы стоимости к денежной через развернутую и всеобщую объясняет то, каким образом «был открыт товар товаров, который в скрытом виде содержит в себе все другие товары, волшебное средство, способное, если угодно, превращаться в любую заманчивую и желанную вещь».

Когда изделия из металлов получают большое распространение, они делаются наиболее ходким товаром, обмениваемым на все другие товары. Куски железа, слитки меди, серебра и золота принимаются все охотнее, так как требуются в каждом хозяйстве, из серебра и золота чеканятся и льются украшения. Редкость благородных металлов, их прочность и удобство обработки выделяют серебряные и золотые слитки из прочих товаров. Они принимаются повсюду и по наивысшим, по сравнению с другими обмениваемыми товарами, расценкам. В них выражаются цены всех остальных товаров, но одновременно они и сами обладают определенным значением как материал для всевозможных украшений.

Деньги в виде монет появляются в обращении позже. Вначале монета представляет из себя слиток определенной формы, на котором отмечены вес и качество металла. Чаще всего металл употреблялся чистый, без всякой примеси, чтобы его можно было легко превратить в какой-либо предмет.

Наряду с сохранившимися еще элементами натурального хозяйства (иногда товары оплачиваются зерном и возмещение убытков производится натурой) в Вавилоне все более усиливаются денежные отношения, причем мериллом стоимости является серебро в слитках: сикль — 8 г, мина — 500 г, талант — 30 кг.

Ко времени захвата Вавилонии персами цены на основные продукты питания были приблизительно на следующем уровне: 1 кур (150 л) ячменя или фиников стоил 1 сикль серебра, 1 кур сезама — 10 сиклей, 1 талант соли — 1 сикль, 1 мина шерсти — 1/2 сикля. Кувшин ячменного или финикового пива стоил менее 1 сикля, но виноградное вино, которое преимущественно доставлялось из Сирии, было дорогим: 1 кувшин — более 8 сиклей. Вол стоил 40–50 сиклей, овца 1–2 сикля, 10 талантов меди, привезенной с Кипра, было продано за 3 мины 1/3 сикля, 37 мин свин-

ца — 55<sup>1</sup>/<sub>2</sub> сикля, 3 таланта 53 мины египетских квасцов — за 1 мину 2/3 сикля. Лодка грузоподъемностью 110 кур стоила 1–1,5 мины, дом — от 2 до 4 мин. Средняя годовая арендная плата за дом равнялась от 6 до 20 сиклей, среднегодовая плата за труд взрослого наемника (свободного или раба) — 12 сиклей.

### Примитивные деньги

Муха по полю пошла,  
Муха денежку нашла.

*Корней Чуковский*

Между XV и XVIII в. на огромных пространствах цивилизованного мира еще господствовал прямой обмен (*trac*). Однако всякий раз, когда это требовалось, на помощь ему «в качестве самого первого усовершенствования» приходило обращение примитивных денег, «несовершенной монеты», всех этих каури и прочих, которые, как заметил французский историк Ф. Бродель (1902–1985), несовершенны лишь в наших глазах. Экономические системы, которые их воспринимали, практически не могли выдержать иных денег. А зачастую и сами металлические монеты Европы имели недостатки, причем не только с нашей точки зрения, но и в понимании современников. Как и прямой обмен, металл не всегда отвечает стоящей перед ним задаче.

Однако роль денег, эталона всех обменов, всегда и везде играет тот товар, на который есть наибольший спрос, или же тот, что имеется в избытке. «Что только не служило человеку деньгами! — пишет Г.А. Федоров-Давыдов. — Диапазон таких вещей поистине велик: от коровьих черепов на острове Борнео до брусков соли в Африке, от металлических копий в Конго до человеческих черепов на Соломоновых островах».

В Китае и Бирме до XX в. в качестве средства обращения «ходили» соль и плиточный чай, в древней Мексике — мешочки какао-бобов. Известны факты длительного использования для этой же цели табака, сушеной рыбы, зерна, риса, кукурузы.

Весьма ходкими товарами были шкуры, скот, иногда даже люди. Особенно же часто говорят об употреблении как денег скота, главным образом овец и коз. Так, задолго до появления денег их функцию у греков и римлян выполнял именно скот: голова рогатого скота заменяла монетную единицу. Так, например, в «Одиссее» и «Иллиаде» Гомера цены товаров определяются коровами, быками. У древних греков была даже поговорка «Бык на языке». Она применялась к тому человеку, молчание которого было куплено щедрой подачкой. С тех пор существует слово «гекатомба», что обозначает по-гречески — сто быков. Это количество — определенная сумма, которой оперировали в торговых сделках. Гекатомбу также обильно приносили в жертву богам.

Долгое время в венгерском языке употреблялось выражение «золотой скот», что указывало на времена, когда деньги еще ходили на четырех ногах. В законах первого венгерского короля Иштвана I плата за проли-

тую кровь и штрафы всегда выражались в быках. Так, например, компенсация за убийство вольного человека по законам Иштвана I составляла 110 молодых быков. Из них 10 получал судья, 50 — родственники убитого и 50 — королевская казна.

В Древнем Риме «*rescunia*» обозначает также скот. Даже потом цена серебра, когда оно появилось в обращении, определялась количеством скота. В XIII в. у германского племени саксов «солид» — слиток серебра, употреблявшийся в качестве денег, считался равноценным двенадцатимесячному быку или овце с ягненком. Другой же «солид», большего размера, приравнивался к шестнадцатимесячному быку.

Слово «капитал» также произошло от латинского слова «*caput*» — голова, так как счет скота вели по головам.

Многочисленны свидетельства использования скота как денег и в Древней Руси. При этом, однако, исследователи советуют иметь в виду, что в значительной мере скот был «иностранный валютой», поскольку земледельческие племена древних славян жили в непосредственной близости к скотоводческим племенам степняков.

В «Русской правде» слово «скот» многократно используется в смысле денег. Например: «А иже изломит в копые, либо шит, либо порт, а начнет хотети его удержати у себя, то пригнати скота у него, а иже есть изломил, аще ли начнет приметати, то скотом ему заплатити, колько дал будет на нем».

У славян слово «скот» вначале выражало богатство, имущество; впоследствии выделились два разных понятия: с одной стороны, домашнее животное, с другой — деньги. Предшественника одной из основных денежных единиц Древней Руси — гривны большинство исследователей усматривают в шейном украшении. Но отмечается также и связь ее со счетом скота по головам, или по гривам, предполагая, что слово «гривна» одного корня с «гривой».

Скот — лишь один представитель широкого класса «продовольственных денег»: соли, кофе, какао-бобов и т.п.

У индейцев Северной Америки наиболее ходким товаром являлся табак, к которому приравнивались все другие товары, обращавшиеся на рынке.

Соль была деньгами в бассейнах Верхнего Сенегала, Верхнего Нигера и в Эфиопии, где, как писал французский автор 1620 г. С. Ярмон, кубы соли распиливали наподобие горного хрусталя: на кусочки в палец длиной, и они служили в равной мере и деньгами, и пиццей, так что о них можно сказать с достаточным основанием, что деньги свои они поедают в натуре. Как же велика опасность, восклицал тот же осторожный француз, «что однажды их деньги окажутся растаявшими или обращенными в воду!» М.В. Ломоносов (1711–1765) писал в 1763 г. о соли в Абиссинии, «которая там вместо денег употребляется, там, где за три или пять брусков, сделанных наподобие кирпича, холопа купить можно...».

Соль долго и часто была мерилем ценности. Достаточно вспомнить, что в 1918–1919 гг. в России горожане, желавшие выменять что-либо у крестьян, выносили на рынок мешочки соли. В 1936 г. итальянская армия, заняв город Аддис-Абебу, конфисковала денежные вклады в Центральном банке. Среди них обнаружили брикеты соли.

Каких только не было «денег»! У племен Азии, Африки и Океании эту роль выполняли раковины. На острове Яп были даже мужские и женские деньги: у мужчин — каменные жернова высотой в два человеческих роста, у женщин — браслеты из раковин. В Индии деньгами служили жемчужины. Во времена Юлия Цезаря древние британцы пользовались кроме бронзовой монеты железными пластинками (прутьями), выверенными до определенного веса. Археологи обнаружили такие прутья в графстве Глостонбери. Они представляют собой целую весовую систему: прутья изготавливались пяти размеров, каждый из которых сводился к стандартному, весом в 11 унций. Адам Смит (1723–1790) упоминает, что в Шотландии в качестве разменной монеты ходили гвозди.

Еще в XIX в. в Африке были широко распространены как средства обмена нашейные кольца и браслеты из серебра и меди — так называемые «мангиль», золотой песок на вес, а также лошади. В 1728 г. отец Лаба говорил о великолепных конях, которых мавры переправляли черным. «Они их оценивают по пятнадцати рабов за голову. Это довольно забавная монета, но у каждой страны своя мода».

В греческих колониях Северного Причерноморья — Пантикопее, Фанагории, а также в Ольвии предметом торговли и вывоза были рыба и хлеб, пшеница и другие злаки. Тысячелетия служили средством обмена в Китае стандартные куски шелка. Известны факты использования оплума в качестве денег в Юго-Восточной Азии.

Древние финикийцы и греки широко применяли блестящую красную краску кокус, добываемую из шитовки «Кокус иликус». Краска настолько ценилась, что она заменяла деньги, и ею выплачивались подати, земельная рента и т.п. Еще сейчас ее добывают в Индии и даже в Европе.

История арадатской кошенили уходит в глубь веков. В V в. н.э. отмечали, что краска из червей, обитающих на корнях тростниковых растений, «приносит пользу любителям доходов и роскоши». В XVI в. на мировом рынке появилась более дешевая и лучшего качества мексиканская кошениль, потеснившая арадатскую.

В XV в. в Восточной Словакии использовались монеты из стекла, сохранившиеся в музеях Чехии.

Арабский средневековый географ аль-Бакар писал, ссылаясь на испанского купца Ибрахима Бен Якуба: «В земле чехов изготавливают также тонкие, редкотканые как сетки платки, которые ни для чего не используются, цена на них постоянна, десять платков за динар, на них они покупают и рассуждают между собой. Имеют их целые сундуки. Это их богатство, и за них можно получить любые самые дорогие вещи: пшеницу, рабов, коней, золото, серебро и всякие вещи».

Эта легенда о «полотняных» деньгах ходит до сих пор только по письменным источникам. Мы даже не знаем, нанесен ли был на загадочные «славянские платки» какой-нибудь рисунок, были ли всеобщим платежным средством или именным, были ли обязательны к приему — об этом также ничего не известно. Поэтому сообщение о полотняных деньгах можно понимать только как намек, что в раннем Средневековье могли существовать заменители денег, не имевшие практической пользы.

Другой пример из времен Средневековья. Во время денежного кризиса XI в., охватившего Среднюю Азию и Восточную Европу, вместо серебряных дирхемов использовались хлебные лепешки. Их даже разрезали на четвертушки, как это делалось иногда с дирхемами, чтобы получить более мелкую монету.

Впрочем, относительно Средневековья разнотолков все больше с каждым годом.

В северной Европе обнаружили и продолжают находить разнообразные миниатюрные изделия, не пригодные ни для какого практического применения: металлические кольца, спирали, колесики. В Японии найдены миниатюрные наконечники для стрел. В Новой Гвинее — рыболовные крючки, настолько малые, что они не годятся даже для ловли мальков. Будучи моделями орудий труда и предметов обихода, все эти изделия не приносили никакой явной пользы.

Распространены две интерпретации их функционального назначения, с которыми, однако, трудно согласиться. Но и опровергнуть их не менее трудно, ибо современные представления о духовной жизни древних людей пока не вышли за пределы осторожных гипотез. По одной версии — это игрушки, по другой — предметы культа. Но обилие миниатюрных объемных изображений труда и прочих предметов заставляло бы предположить, что главная отрасль древних ремесел — производство игрушек и что дети играли в них до самого зрелого возраста. Вторую версию трудно обсуждать, ибо нельзя восстановить с полной достоверностью, в чем именно заключался культ.

Археологам встречаются миниатюрные объемные изображения ножей, топоров, секир по всему Средиземноморью. Относятся они к обширному периоду от XV в. до н.э. до IV в. н.э. Миниатюрные двойные секиры найдены на Пелопоннесе и средиземноморских островах от Кипра до Сардинии.

Как отмечалось выше, их можно было бы отнести к предметам культа либо игрушкам, но против этого выступают упрямые факты. Во-первых, установлено, что простейшие орудия труда — лопата, топор, нож, мотыга, наконечник копья или стрелы — использовались как деньги в домонетную эпоху. Так, копейка — дальний потомок наконечника копья, выполнявшего функции средства обращения до I в. н.э.

Во-вторых, отмечается четкая преемственность форм реальных орудий труда, выступавших как деньги, с их миниатюрными изображениями. Нередко мини-топоры, мини-лопаты и т.п. находятся в кладах. У Гомера упоминается мини-топор, врученный победителю.

В-третьих, изображение миниатюрных орудий труда перешло на первые монеты. Особенно поучительна история китайских монет. С VI в. до н.э. в Китае изготавливались монеты трех основных форм: ножи, лопаты и диски с квадратным отверстием. Самая распространенная форма китайской монеты — нож; по форме полностью совпадала с реально существовавшими бронзовыми ножами для бритья. Как и все китайские монеты вплоть до конца XIX в., монета «нож» не чеканная, а литая. Длина колеблется от 13 до 18 см. Ранние варианты не имеют надписей, на поздних указывается место отливки или зона действия — провинция, для которой они предназначались.

Не менее распространенным видом монеты в результате эволюции орудий труда как средства обмена были так называемые деньги-лопаты. Их два вида: один, называемый «би», представляет обычную лопату с полной ручкой, только очень маленькую: длина — 14 см; ширина — 6,5 см. Как и на монетах «ножах», на ранних экземплярах нет обозначений, на более поздних могли обозначаться не только место изготовления и провинция, в которой они имели хождение, но и серия, порядковый номер. Таким образом, деньги-лопаты были самыми настоящими деньгами в современном понимании.

Монеты второго вида — «бу» — представляли мини-мотыги длиной 4–5 см, шириной 2–3 см. У них раздвоенное лезвие, форма варьируется в отличие от лопаток «би». Существование монет «бу» и «би» представляет пока загадку для историков.

По мнению Н.В. Ивочкиной, хранителя китайских монет Государственного Эрмитажа, эти монеты не могли размениваться. Выпускались в Китае еще более «мелкие» монеты в форме бобов, но они не дожили до новой истории.

Эти три вида монет — только часть многочисленных имитаций реальных предметов, которые использовались в Китае как средство обмена.

Вот, вероятно, неполное перечисление таких предметов, заимствованное нами из книги Ю.П. Воронова «Страницы истории денег»: колосниковые решетки, терки с ручкой, гребешки, колокольчики с колечком, плоские изображения луковилы лилии, разных размеров кольца, наконечники стрел и алебард, шпы с ручкой на внутренней стороне, цикады со сложенными крыльшками и ручкой на брешке, гирьки на подставке, мостики с узорами. Какой-то смысл имели и размеры этих предметов. Самыми маленькими были не цикады, как следовало бы предположить, а колокольчики высотой 1 см, но и среди колокольчиков встречаются «гиганты» в 10 см. Самые большие размеры у терок — 18 см.

Одни историки считают, что перечисленные предметы нельзя относить к деньгам, другие полагают, что они вполне могли быть «специализированными», т.е. предназначенными для каких-то конкретных случаев, монетами. «Каковы бы ни были суждения историков относительно того, являются ли эти предметы «настоящими» монетами, не подлежит сомнению, что какие-то функции денежных средств они выполняли», — пишет Ю.П. Воронов.

Под городом Нарбон в Южной Франции, в развалинах города Немозис найдены металлические монеты времен императора Августа (29–14 гг. до н.э.). Они имеют форму свиного окорока. Галлия, по свидетельству древнегреческого историка Страбона, была знаменита окороками и вывозила их в Рим и другие города империи. Будучи монетой, курс которой относительно других монет известен, монета-«окорок» символизировала продукцию Галлии и одновременно отражала то реальное богатство, обеспечение которым позволяло чеканить монету.

Привязка к конкретному товару в этой монете очевидна, однако существуют примеры, где такого соответствия нет. Так, у древних ацтеков были большие бронзовые монеты с надписью «Пять тысяч костей». Видимо, разменной монетой в государстве ацтеков служили кости животных, скорее всего определенные кости, поступление которых в обращение было ограниченным.

Среди морских раковин есть один вид, сыгравший важную роль в экономической истории человечества. Спутать эту раковину с другими невозможно: яйцевидная форма, единая створка завершается поджатой внутрь ребристой кромкой. Долгие годы — с IV по XX в. — служили они разменной монетой миллионам людей. Раковины, называемые «каури» на хинди и «капардики» на санскрите, нанизывали на шнуры, прикрепляли к лоскутам ткани или кожи, собирали стандартными количествами в мешки.

Раковины каури использовались как средство обращения на колоссальной территории от Нигерии и Судана до Северного Китая и островов Новые Гебриды. Основная часть добывалась в центре этой огромной зоны, в Мальдивских островах. Оттуда потоки раковин шли в разные страны света. Наибольшее распространение каури имели в Западной Африке. По подсчетам историков, только в Тимбукту находилось в обороте около 75 миллиардов раковин. Они были одним из основных средств обращения в торговле рабами. В XVII в. за одного раба в Камеруне платили 60 раковин, а спустя век в Гвинее раб стоил уже 80 тысяч каури. Такую инфляцию не знал буйный XX в. В XVIII в. один талер Марии-Терезии выпуска 1780 г. обменивался в Северной Африке сначала на 2,5 тысячи — 3,2 тысячи раковин, затем его стали менять на 4 тысячи каури.

Денежная единица современной Гвинеи называется «седди», что в переводе с языка ашанти означает «раковина». На монете просто изображена раковина каури.

Еще в 1942 г. солдаты японских оккупационных войск распространяли на Новых Гебридах раковины каури в таком количестве, что чуть не была подорвана экономическая стабильность островов. Но эти сведения не самые поздние.

Корреспондент газеты «Дейли Уоркер» А. Уиннингтон предпринял путешествие в Тибет в 1955 г. Он описал интересный обычай. В национальный наряд тибетской женщины входил лоскут домотканой материи, прикреплявшийся к кончикам многих косичек и свисавший от плеч до пят. На лоскут нанизывались серебряные и медные монеты, а также раковины каури. У бедных женщин на упомянутом лоскуте было только по несколько раковин, немного их оставалось и у помилых.

Тот же обычай «пришивания» раковин каури к кускам материи и лентам существовал на огромной территории от Дальнего Востока до Западной Африки в древности и Средние века.

В китайском языке есть иероглиф «бэй» — стилизованное изображение раковины каури. Составной частью этот иероглиф входит в иероглиф «цзянь» — деньги, а также в другие, так или иначе связанные с понятием «деньги»: цена, дешевый, дорогой, трагить, покутать, продавать, торговать, товар, богатство, копил, награда, подарок, взятка, заплата, взнос, премия, роскошь, выкуп, тариф, компенсация, жадность и др.

Археологи находят каменные и бронзовые «подражания» раковинам каури. Они образуют непрерывный ряд от точной копии настоящей раковины к монете. На многих китайских монетах более позднего времени, по форме, весьма далеких от раковин, начертан иероглиф «бао», в состав которого входит ключ «бэй» — каури.

Монетой африканских берегов служили более или менее крупные раковины разных цветов, из которых более всего известны зимбо (на берегах Конго) и каури. «Зимбо», — писал в 1619 г. один португалец, — это определенный вид морских улиток, очень мелких и сами по себе никакой ценности или цены не имевших. Варварство прошлых времен ввело в обиход эту монету, которую используют и по сие время». Каури — также небольшие голубые, с красными бороздками раковины, из которых делают связки. На затерянных в Индийском океане Мальдивских и Лаккадивских островах ими загружали целые корабли, направлявшиеся в Африку, Северо-Восточную Индию и Бирму. В XVII в. голландцы специально ввозили их в Амстердам, дабы ими воспользоваться в дальнейшем. Некогда каури имели хождение в Китае на путях, вдоль которых подвигался буддизм, завоевывая здесь adeptов своего учения. К тому же отступление каури перед мелкой медной китайской монетой оказалось неполным, ибо в Юньнани, стране леса и меди, они, видимо, использовались вплоть до 1800 г. Недавние исследования отмечают здесь относящиеся к поздней эпохе контракты по найму и купчие, заключенные в каури.

Раковины каури, относящиеся к 800–600 гг. до н.э., найдены археологами также в Германии, Литве, Латвии, на островах Балтийского моря и под Витебском. Известны находки каури или явных подделок под них, относящиеся к XI–XII вв. (в Псковской и Новгородской землях), к XVI в. (под Ригой). Русское название раковины каури — ужовка, жуковина, змеиная (гажья) головка. У народов Поволжья известно название «голова змеи».

Между реками Замбези и Лимпопо существовало государство народа шона, которое европейцы именovali «Монамотана», по имени одного из правителей XV в. Здесь, как и на берегах Гвинейского залива, роль первых денег играли хлопковые ткани. При торговле неграми говорили «индийская штука», обозначая этим выражением количество хлопковой ткани из Индии, которое соответствовало цене одного человека. Под «индийской штукой», как выяснили позднее эксперты, понимается невольник в возрасте от 15 до 40 лет.

Английские купцы, дабы выпеснить конкурентов, установили с начала XVIII в. непревзойденный тариф. Они положили за индийскую штуку-невольника цену в четьре унции золота, или тридцать (серебряных) пиастров, или три четверти фунта коралла, или семь штук шотландской ткани. В то же время в какой-нибудь негритянской деревне во внутренних районах куры такие жирные и нежные, что вполне стоят каллунов и пулярок в других странах, и так многочисленны, что цена их составляла лист бумаги за курицу.

Не менее странной оказалась монета, с удивлением обнаруженная одним из журналистов, недавно сопровождавшим королеву Елизавету II и герцога Эдинбургского в Африке. «Туземцы внутренних районов Нигерии покупают скот, оружие, сельскохозяйственную продукцию, ткани и даже свих жен не на фунты стерлингов», но «...за странную монету из коралла, отчеканенную (а лучше сказать, изготовленную) в Европе. Эти деньги... рождаются в Италии, где их именуют *olivetti*; их специально изготавливают в Тоскане, в одной ливорнской коралловой мастерской, которая сохранилась до наших дней». Эти «оливетти», просверленные в центре ко-

ралловые цилиндрики с желобками на внешней поверхности, сегодня имеют хождение в Нигерии, Сьерра-Леоне, на Береге Слоновой Кости, в Либерии. Покупатель в Африке носит их на поясе в виде связок; всякий может собственными глазами оценить его состояние. В 1902 г., как сообщали итальянские газеты, некто купил за тысячу фунтов стерлингов нестандартную «оливетти» весом в килограмм и великолепного цвета.

Составить исчерпывающий перечень всех форм и видоизменений монет нам не удастся, поскольку они скрываются повсюду. Так, Исландия согласно регламентам 1413 и 1426 гг. на столетия установила следующий прейскурант на оплату товаров в сушеной рыбе: одна рыба — за подкову, три — за пару женских башмаков, 100 — за бочку вина, 120 — за бочонок сливочного масла и т.д.

В Меланезии в качестве денег используются нанизанные связки собачьих клыков и зубов, зубы кенгуру, свиней и дельфинов, перья попугаев, нанизанные на шнуры длиной семь-восемь метров.

Древние угорские племена пользовались вначале в качестве денег мехами. Об этом, как пишет венгерский исследователь Р. Йожеф, свидетельствуют сохранившиеся в венгерском языке угорские слова, связанные с понятиями женщины и брака. Слова «невестка», «свадьба» и т.д. оказались в этом кругу понятий потому, что покупная стоимость женщины выплачивалась мехом ласки. В венгерском языке эти слова имеют сходное звучание: *meny* — невестка; *menyegzo* — свадьба; *menyetprem* — мех ласки.

В имевших более чем тысячелетнюю давность записках перса Гардези рассказывается о брачных обычаях венгров. В них упоминается о том, что «отец девушки показывает, что у него есть: сколько у него кож ласки, мехов куницы, кож бурундука, собольих мехов, кожаной одежды... меховой одежды...». Из этого видно, что венгры, подобно своим соседям-славянам, считали меховую одежду, мех, кожу животных постоянными ценностями. Это были их первые деньги.

На Аляске, как и в России времен Петра Великого, роль денег играла на долю пушнина: порой речь шла просто о квадратных кусках меха, которые в отдельных случаях загромождали кассы военных казначейств. Но в Сибири подати собирались именно драгоценными и имевшими хороший обих мехами, и именно мехами, «мягкой рухлядью», царь производил многочисленные платежи, в частности своим чиновникам.

В колониальной Америке в зависимости от района деньгами служили табак, сахар, какао. В Северной Америке индейцы использовали маленькие цилиндрики белого и голубого цвета, выкопанные из раковин и нанизанные, как бусы: то были *вамбу*, которыми европейские колонисты на законном основании пользовались до 1670 г. и которые фактически сохранялись по меньшей мере до 1725 г. При введении доллара одна денежная единица *вамбу* была официально оценена в 40 долларов.

XVI–XVIII вв. и в Конго (в широком смысле, включая Анголу) зародилась сеть рынков и активных обменов, что служило главным образом «меновой торговле» белых и их агентов-помпейруш, зачастую обосновавшихся очень глубоко во внутренних областях. Здесь имели хождение две псевдомонеты: *зимбо* (раковины) и куски ткани. Для раковин существовал эталон: на мерном сите мелкие отделялись от крупных (1 крупная



равнялась 10 мелким). Что же касается тканей-денег, то их размер варьировался: лубонго был величиной с лист бумаги, а мпосу — со скатерть. Эти деньги, которые обычно считались на десятки, образовывали, таким образом, как и металлическая монета, шкалу ценностей с кратными и дробными величинами. Могли мобилизовываться и крупные суммы: в 1649 г. король Конго собрал 1500 тюков ткани, стоивших примерно 40 миллионов португальских реисов.

Эволюция практически всех подобных перечисленным выше псевдоденег была однотипной — чудовищная инфляция, катастрофическая из-за накопления запасов, ускоряющегося обращения и сопутствующего этому обесценения по отношению к более развитым денежным средствам. Этому способствовало и широкое развитие фальшивомонетничества.

В XIX в. изготовление европейскими мастерскими фальшивых вампу из стекляруса повлекло за собой полное исчезновение старинной монеты. Португальцы оказались более изобретательны: около 1650 г. они завладели у берегов острова Луанда «денежными ловлями», т.е. местами добычи зимбо. А ведь последние с 1575 по 1650 г. уже обесценились в десять раз.

Из всего этого надлежит заключить, что всякий раз, когда примитивные деньги и в самом деле были деньгами, они обнаруживали все повадки и нравы, присущие деньгам. Их превращения происходят в процессе столкновения примитивной и развитой экономик, сопутствующего появлению европейцев на всех морях мира.

В 1775 г. А. Смит говорил о том, что в шотландской деревушке можно видеть, как рабочий приносит булочнику или торговцу пивом гвозди вместо денег. В то же время в некоторых глухих местах каталонских Пиренеев деревенские жители отправлялись в лавку с мешочками зерна для оплаты своих покупок. Но имеются примеры и более поздние. По свидетельству этнографов, на Корсике по-настоящему эффективная денежная экономика утвердилась лишь после Первой мировой войны. В отдельных горных районах «французского» Алжира этих перемен почти не наблюдалось до Второй мировой войны.

Путешественник XVII в. сообщает, что в Черкесии и Мегрелии, т.е. между южными районами Кавказа и Черным морем, «чеканная монета вовсе не имеет хождения». Там практиковали лишь натуральный обмен, и дань, которую государь Мегрелии ежегодно выплачивает Великому Турку, — это дань «тканями и рабами». Посол, которому поручалось доставить эту дань в Стамбул, стоял перед специфической проблемой: как оплатить расходы на свое пребывание в турецкой столице? Действительно, свита его состояла из тридцати или сорока невольников, которых он продавал одного за другим, за исключением своего секретаря, с которым разлучался лишь в крайнем случае. После этого посол возвращался в свою страну один.

Попытка создать медную монету в Испании в 1542 г. провалилась, в связи с чем приходилось вынужденно довольствоваться порочной системой примитивных денег со всеми ее недостатками.

Подобные трудности испытывали и в английских колониях.

В ноябре 1721 г. филаделфийский купец писал одному из своих корреспондентов, обосновавшемуся на Мадейре: «Я намеревался отправить

немного пшеницы, но здешние кредиторы колеблются, а деньги настолько редки, что мы попадаем, а вернее сказать, уже некоторое время находимся в тисках из-за отсутствия платежных средств, без коих торговля — это занятие, полное неопределенностей».

В повседневном обмене люди стремились избежать таких «неожиданностей». В 1791 г. Клавьер и Бриссо, более чем известные действующие лица французской революции, отметили в своей книге о Соединенных Штатах чрезвычайную распространенность натурального обмена. «Вместо денег, все время уходящих и возвращающихся в одни и те же руки, — писали они с восхищением, — там в деревнях взаимно удовлетворяют потребности друг друга прямым обменом. Портной, кожевник приезжают изготовлять изделия своего ремесла к земледельцу, который имеет нужду в этих изделиях и который чаще всего доставляет им материал и оплачивает труд продовольствием. Этот вид обменов распространяется на многие предметы: с той и с другой стороны записывают, что дают и что получают, и в конце года с очень небольшим количеством наличности рассчитываются за великое множество разных обменов, которые в Европе производились бы только с большим количеством денег». И таким вот образом создавалось «великое средство обращения без наличности».

Такое похвальное слово натуральному обмену и уплате услуг натурой как свидетельство прогрессивного своеобразия молодой Америки довольно забавно. В XVII в., да еще и в XVIII в. оплата натурой была весьма частой в Европе. Невозможно перечислить вслед за А. Донцем, писавшем в 1930 г., всех этих золотинских ноховщиков, горняков, ифорцгеймских ткачей, шварцвальдских крестьян-часовщиков — все они получали плату натурой: продовольствием, солью, тканями, латунной проволокой, мерами зерна, причем все эти продукты оценивались по крайне завышенной цене. То был Trucksystem (нем.) — натуральный обмен, который в XV в. столь же хорошо, как и Германия, знали Голландия, Англия, Франция. Даже немецкие «должностные лица» и уж тем более «муниципальные служащие» получали часть своего жалования натурой. А сколько школьным учителям еще в прошлом столетии платили птицей, сливочным маслом, пшеницей! В индийских деревнях во все времена ремесленникам платили продовольствием, а в портах Леванта *baratto* (итал.) — натуральный обмен в XV в. был благоразумным правилом всех крупных купцов, во всяком случае всякий раз, когда им предоставлялась для этого возможность. И несомненно, что, следуя именно этой традиции натурального обмена, такие специалисты в области кредита, как генуэзцы XVI в., превратили безанонские ярмарки, где оплачивались векселя со всей Европы, в подлинные центры клиринговых расчетов еще до того, как появилось само это понятие. В 1604 г. некий венецианец был поражен теми миллионами дукатов, что переходили из рук в руки в Плезанце, где проводились такие ярмарки, причем это в завершение не видно было ничего, кроме нескольких горсточек эку, «золотых и в золоте», т.е. реальных денег.

В Японии денежная экономика расцвела с наступлением XVII в. Однако обращение золотых, серебряных и медных монет почти не затронуло там широкие слои населения. Древние деньги, представленные рисом, продолжали функционировать, грузы селетки по-прежнему обменивались

на грузы риса. Но трансформация шла своим путем. У крестьян скоро оказалось достаточно медной монеты для того, чтобы платить ею подати с полей, засеянных не рисом (на остальных действовала старинная система барщинных работ и натуральной ренты).

В Индонезии и Индокитае деньгами были китайские *caixas* — тяжелые медные или железные привозные или воспроизведенные на месте медные «гонги», золотой песок на вес, оловянные или медные пирьки, а в Тибете эту роль играл наряду с золотым песком привезенный с далекого Запада коралл.

В начале минской эпохи в Китае это были монеты из смеси меди со свинцом (4 части свинца на 6 частей меди, из-за чего они были очень ломкими), с клеймом на одной только стороне, круглые по форме, с квадратной дыркой, через которую пропусклась бечевка, позволявшая собирать их в связки по 100 или 1000 штук. Отец де Магальянш, который умер в 1677 г. и чья книга вышла в 1688 г., отмечал: «Обычно за одно эку, или китайский тазел, дают связку в тысячу денег; и такой обмен производится в банках и в уличных будках, для сего предназначенных». Вполне очевидно, что китайские «деньги» не могли использоваться для всех операций, будучи слишком мелкой единицей. Своего рода более крупной монетой, стоявшей над ними, было весовое серебро. Речь шла не о монетах, а о слитках в форме маленькой лодочки; в Макао их называют золотыми или серебряными хлебцами.

Китайцы, как писал Себастьян Манрике, «сошли бы в преисподнюю, чтобы найти там новые товары для обмена их на столь страстно вожделенные реалы. Они доходят до того, что на своем скверном испанском языке говорят «*plata sa sangre*», т.е. «серебро — это кровь».

В повседневной жизни серебряные хлебцы не могли каждый раз быть использованы целиком. Покупатели «разрезают их стальными ножницами, которые носят для сей цели, и делят хлебцы на более крупные или более мелкие монетки (т.е. кусочки), смотря по цене покупки». Каждый такой кусочек должен был взвешиваться; и покупатель, и продавец пользовались небольшим безменом. Один европеец говорил между 1733 и 1735 гг.: «Нет почти ни одного китайца, каким бы нишим он ни был, который не носил бы с собой ножницы и маленькие весы. Первые служат для разрезания золота и серебра и называются трапелин (*trapelin*), а вторые, которые служат для взвешивания металлов, именуются лидань. Китайцы столь ловки в таких делах, что зачастую нарезают на два лиара серебра или на пять су золота настолько точно, что вторично резать не приходится».

Те же самые детали мы находим столетием раньше у отца де Лас Корреса, который в 1626 г. поражался удивительному знакомству всех китайцев с таким странным платежным средством. «Нет ребенка, — говорит он, — который не умел бы определить стоимость металла в слитке и большую и меньшую его чистоту. Мельчайшие крохи металла подбираются при помощи наполненного воском своего рода бубенчика, который они носят на поясе. Когда стружка собирается в нем в довольно большом количестве, достаточно велеть растопить воск».

«Если поразмыслить о множественности видов нашей европейской монеты, — писал европеец в то время, — то я полагаю, что для китай-

цев не иметь ее ни в золоте, ни в серебре — большое преимущество. Причина сего, по моему мнению, заключена в том, что коль скоро металлы эти считаются в Китае товарами, количество их, каковое туда ввозится, не может вызвать столь большого роста цен на продовольствие и прочие товары, как в стране, где весьма обычны деньги в виде чеканной монеты...»

## Монета

Нынче всюду на свете великая милость монете, нынче деньгою велики цари и людские влашки.

*Неизвестный трубадур*

Монеты — металлические деньги, полученные методом чеканки или литья. Первые монеты, изготовленные в Китае в XII в. до н.э., были литыми. Спустя пять веков появились чеканные монеты древнегреческих колоний.

Римляне приписывают изобретение монет богам Сатурну, Янусу и царю Помпелию. Греки же утверждают, что монету изобрели герой Тезей вкупе с царем Фидром, царствовавшим в VII в. до н.э.

У великого Зевса была жена Гера, могущественная покровительница Земли. У римлян Зевса именовали Юпитером, а Геру — Юноной. Громовержец Юпитер — отец всего сущего, Юнона — мать, монна. Храмы Юноне построены были по всей Римской империи.

Согласно одной, весьма популярной версии, монеты получили свое название из-за того, что Римский монетный двор располагался при храме Юноны в Риме, а саму Юнону величали либо Юноной Региной (правительницей), либо Юноной Монетой (провозвестницей).

По другой версии расположение Римского монетного двора имело второстепенное значение. Главное же заключалось в том, что на монетах, выпускавшихся в Риме и в провинциях, наиболее часто изображалась Юнона. А слово «монета» является уменьшительным от монны, поскольку изображение Юноны на монете было обычно маленьким.

Постепенно изображение приобрело новый смысл, и в конце I в. н.э. на монетах появляется женская фигура, не имеющая ничего общего с Юноной. Это безымянная покровительница монетного дела, рядом с ней — горка монет, в руках — рог изобилия. По кругу надпись «Монета Августа». Изображение трех нимф, символизирующих три монетных металла, появилось век спустя.

Есть по крайней мере еще три варианта происхождения слова «монета». Первый — от латинского слова *monito, monitum* — предвещение, предупреждение, что некоторые ученые истолковывают как извещение о платеже. Второй — от латинского глагола *monere, monui, monetum* — советовать. Третий — от древнеавилонской денежной единицы... мины, которая впоследствии называлась «ман» или «ратль».

Все эти варианты — лишь гипотезы, но последний вариант кажется исследователям более привлекательным, в особенности когда выясняется, что ратль действительно имеет экономическое отношение к рублю.

Византийский историк Свиды (X в.) переход слова «советовать» к названию чеканных денег объяснял так. Будто бы римляне, войдя с Пирром и тарентинцами и не имея средств для ведения войны, обратились за помощью к богине Юноне. Оракул Юноны ответил, что у них всегда будет достаток в деньгах в том случае, если начатая война носит справедливый характер. После удачного окончания войны римляне стали почитать Юнону-Монету, иначе Советчицу, а сенат издал декрет, чтобы все чеканные деньги-монеты чеканились в храме Юноны как советчицы и помощницы в денежных затруднениях.

В греческой колонии Северного Причерноморья — Ольвии, где предметом экспорта была рыба, первой металлической монетой в VI—V вв. до н.э. были бронзовые рыбки-дельфинчики; впоследствии эти дельфинчики изображались и на круглых монетах Ольвии. Хлебный колос был изображен на монетах Пантикапея в IV—III вв. до н.э. В селении Немесис, расположенном на территории теперешней Франции, в ходу были деньги, имевшие форму кабаньей ноги. Окрестности этого местечка изобиловали кабанами, и охота на них обувала, одевала и кормила все селение.

В Римской республике первыми металлическими деньгами, заменившими скот, были бесформенные куски грубой меди определенной величины и с определенным весом. Такие куски меди до 12 фунтов весом часто находят в погребениях. По свидетельству древнеримского историка Плиния, в середине VI в. до н.э. царь Сервий Туллий придумал кускам меди для удобства определенную форму, удлиненную или квадратную, и выбил на них изображение быка, овцы, слона и других животных. Это так называемая «AES Signatum» («эссигнатум») — литая бронзовая монета с изображением; принималась на вес, и ее можно считать самой ранней римской монетой.

По мере надобности эти слитки разбивались на куски, более мелкие доли. Серебряные монеты начали чеканить в Риме с 217 г. до н.э., а золото, по свидетельству историка Плиния, — спустя 51 год после серебряных.

Все ранние китайские монеты имели обозначение веса, как правило, отличавшееся от фактического. К явному несоответствию между весом и номиналом добавлялось также и то, что основная весовая монетная единица — «лян» в течение тысячелетий не была единой по всей территории Китая. Даже в первой половине XX в. вес монеты колебался в зависимости от провинции, где она обращалась, от 35 до 38 г.

Император Цин Ши Хуанди (246—210 гг. до н.э.) ввел единые для всего Китая круглые монеты с квадратным отверстием. Надпись на них говорила о весе — «пол-ляна». Он же попытался отменить меновую торговлю и применение в качестве средств обращения раковин каури, черепаших панцирей, шелка и любых монет, кроме им утвержденных. Эта попытка и стремление стабилизировать денежные отношения оказались в то время обреченными на неудачу. Через десять с небольшим лет после реформы преемники Цин Ши Хуанди стали выпускать более легкую монету с прежним номиналом «пол-ляна». К середине II в. до н.э. вес монет уменьшился более чем в два раза.

Форма монеты диктуется удобством обращения. Кроме того, как полагают историки, существенна связь формы монеты со способами счета на счетной доске, где прутья, по которым перемещаются костяшки, заменены прочерченными линиями. Для такого счета вроде бы удобны именно круглые фишки. Многие монеты Азии и Африки имеют по середине отверстие. Есть европейские монеты с отверстием. Историки утверждают, что такие монеты сами по себе используются как счетный элемент. Нанизанные на нитку, они уже представляют собой нечто среднее между четками и счетом.

Впрочем, за внешней стороной монет, удобством их счета и хранения скрываются определенные производственные отношения.

Геродот пишет о лидийцах: «Первыми из людей они, насколько мы знаем, стали чеканить и ввели в употребление золотую и серебряную монету и впервые занялись мелочной торговлей». Лидийский царь Гигес (687—654 гг. до н.э.) известен, в частности, тем, что во время его царствования появилась первая в истории чеканная монета — статер из электрума в 14 г., на которой изображался лев — геральдический символ столицы Лидии города Сарды. Правда, лидийские монеты чеканились только с одной стороны и напоминали брусок. Лишь позднее в Греции они приобрели привычную для нас круглую форму.

Появление определенных типов монет связывается историками Германии и Франции с постепенным возникновением и развитием капиталистических производственных отношений в Центральной Европе. Так, VIII—XIV вв. названы нумизматами эпохой динария (пфеннига). Образцом для этой монеты был римский динарий и отчасти азиатский дирхем (русское слово — ярмак). Динарий составлял двенадцатую часть солида (шиллинга) или двухсотсороковую фунта (ливра) и был практически единственной серебряной монетой, обслуживающей обращение товаров.

С XIII в. до начала XVI в. длилась эпоха грошена, образно названная так в честь монеты гро (большой), отчеканенной впервые во Франции и равной 12 динариям.

Робкое появление золотых монет — гульденов, дукатов и флоринов не внесло в рыночную торговлю особых изменений. XVI—XIX вв. считаются эрой талера — золотого грошена, который, несмотря на имя, был всегда серебряной монетой. Поначалу он равнялся 21 грошену. Потом это соотношение изменилось прежде всего благодаря выходу талеров различных типов: чешский поакимсталер, который в России назывался ефимок, саксонский кляпмот — центалер (талер с плоской шапкой — по головному убору курфюрстов), рейхсталер и т.п. Талер дал название денежным единицам многих стран, в частности доллару. В других странах название было своим, а монета чеканилась по образцу талера: эскудо и дукат в Италии, крона в Англии, эку во Франции, рубль в России.

С XIX в. начинается «золотой век» денег. В обращение наряду с полноценной серебряной монетой входит золотая.

Одновременно с металлическими изготавливались монеты из прочих материалов: кости, керамики и пр. Особенных отличий от металлических монет, в которых номинал превышал фактическую стоимость, подобные «монеты» не имели.

История нумизматики изобилует интересными фактами и событиями. Мы расскажем лишь о некоторых из них.

О древнегреческом законодателе Ликурге невозможно сообщить ничего строго достоверного: ни о его происхождении, ни о путешествиях, ни о кончине. Известно, однако, что среди многочисленных нововведений Ликурга было то, что он, по словам Плутарха, «вывел из употребления всю золотую и серебряную монету, оставив в обращении только железную, да и той при огромном весе и размерах назначил ничтожную стоимость, так что для хранения суммы, равной десяти минам, требовался большой склад, а для перевозки — парная запряжка».

По мере распространения новой монеты многие виды преступлений в Лакедемонне исчезли. Кому, в самом деле, могла «припасть охота воровать, брать взятки или грабить, коль скоро нечисто нажитое и спрятать было немисливо, и ничего завидного оно собою не представляло, и даже разбитое на куски не получало никакого употребления?».

Ликург велел закалять железо, окуная его в уксус, и это лишило металлы крепости, он становился хрупким и ни на что не годным, поскольку никакой дальнейшей обработке уже не поддавался.

Говорили также, что Ликург изгнал из Спарты бесполезные и лишние ремесла. Впрочем, большая их часть и без того исчезла бы вслед за общепринятой монетой, не найдя сбыта для своих изделий.

Возить железные деньги в другие греческие города было бессмысленно — они не имели там ни малейшей ценности, и над ними только потешались; так что спартанцы не могли купить «ничего из чужеземных пустяков», да и вообще купеческие грузы перестали приходить в их гавани. «В пределах Лаконии, — пишет Плутарх, — не появлялись ни искусный оратор, ни бродячий шарлатан-предсказатель, ни сводник, ни золотых или серебряных дел мастер — ведь там не было больше монеты!»

Итак, причиной введения «непереносимых» денег была не столько нехватка драгоценных металлов, сколько необходимость ликвидации воровства и хищений. Поскольку монета тяжелая, украсть ее трудно, а охранять проще. Если принять соответствующие меры, более простые, чем при «переносимых» деньгах, то и любые знаки на монетах, возможно, сохранят неизменными до того момента, пока сам владелец не изменит их или не позволит сделать это другому.

Ликург не остановился на тяжелой железной монете и попытался ввести абсолютно нетранспортабельную «монету» — надежно вкопанные каменные столбы.

Мероприятия Ликурга можно было бы отнести к хитростям умудренного государственного деятеля, не имевшим какой-либо связи с традициями. Но... этнографы, исследовавшие Океанию, узнали о существовании на острове Яп, в западной части Каролинских островов, особых мужских и женских денег.

Женские деньги представляют собой браслеты из раковин, мужские — каменные жернова («фен») высотой в два человеческих роста. Владелец ставит на такой монете свой знак, загибая знак предшественника, и купля-продажа считается совершенной. Доставляются каменные деньги по морю с удаленной на 100 км от острова Яп группы островов Лалау. Подобные деньги известны у индейцев Южной Америки.

Каменные деньги на острове Яп Каролинских островов в Тихом океане, которые похожи на мельничные жернова и устанавливаются перед домом как символ богатства, некоторые историки считают частным случаем денег-украшений.

На острове Яп и сейчас находится в обращении более семи тысяч монет. Самая большая коллекция денег хранится... под открытым небом в пальмовой аллее в Балабате, недалеко от главного города острова. Прямо у своих домов держат свои капиталы и островитяне, и никто не боится грабителей. Дело в том, что монеты каменные и довольно солидных размеров — от 0,3 до 3,6 м в диаметре. Исходным материалом для изготовления монет служит известковый шпат, который добывается только на одном из островов, удаленном на 400 км. Хотя в начале 80-х гг. XX в. на острове Яп в обращение вошли американские доллары, каменные монеты не потеряли покупательной способности.

Рекордным тяжеловесом среди металлических монет является шведская медная монета достоинством 10 далеров, выпущенная в 1659 г.; она весит около 17,5 кг.

По сведениям печати, на островах Микронезии находятся в обращении 13 тысяч каменных «монет». Много это или мало на 150 тысяч населения, т.е. всего по одному изваянию на 10–11 человек? Это скорее нечто вроде расчетного счета, чем аналог крупной купюры.

В 1528 г. император из дома Габсбургов лишил графа Шлика дарованной ему ранее монетной регалии. Талер стал имперским талером и единой монетой империи. Монеты, походившие на талер, распорядились чеканить у себя в колониях (в Мексике и Перу) испанские Габсбурги. На них изображались две увенчанные короной колонны. То были Геркулесовы столбы — символ Гибралтарского пролива. Именовали монеты «Spanish pillars» — «испанскими пилларами».

Пираты, которые грабили испанские корабли, шедшие с грузом серебра в Европу, завезли их в британские колонии Северной Америки. В образовавшихся позднее США монеты называли «долларами с испанскими столпами», обозначая их «S II». Этот символ превратился затем в знакомое нам обозначение доллара \$.

В XVIII в. была распространена легендарная история, согласно которой М. Ломоносов перевозил на нескольких возках гонорар в 2000 рублей, выплаченный медью.

Монеты позволяют проследить эволюцию системы сакрально-финансовых знаков, во многом отражающую символические метаморфозы этико-коммерческого мировоззрения. Если в Греции на монетах изображались черепаха (остров Эгин), Афина и Пегас (Коринф), Афина и сова (Афины), в Риме — Янус, Юпитер, Минерва, Геркулес, Меркурий, Беллона (по нисходящему номиналу от одного до 1/12 асса), то в Европе XI–XVI вв. наиболее распространенными были погрудное изображение правителя в профиль, а потом в анфас, изображения храма (фигура Христа появилась на монетах при Юстиниане II в конце VII в., ворот, лилии, ангела, агнца, корабля, шлема, короны).

Три последних эмблемы иллюстрируют историко-культурную реальность, связанную с деятельностью пиратов. Их история фантастична и

противоречива. С одной стороны, они изображаются жестокими и циничными, с другой — любимцами аборигенов и монархов. Петр I, чтобы обезопасить северные территории России, собирался пригласить флибустьеров и отдать им в пользование земли в окрестностях Архангельска.

В Священной Римской империи талер считался официальной монетой до XVIII в. В 1753 г. супруга австрийского императора Франца эрцгерцогиня Мария-Терезия и курфюрст Баварии подписали конвенцию. После этого на свет появился талер с изображением Марии-Терезии. В других имперских городах и землях Германии имели хождение равноценные монеты, например, прусский талер, просуществовавший до 1907 г.

Католичка Мария-Терезия поддерживала связь с Эфиопией, королевством Хабаш, подданные которого исповедовали христианство. Так, талер с изображением императрицы получил широкое распространение на Ближнем Востоке и Восточной Африке. В Австрии он оставался официальным средством платежа до 1858 г., а в странах Леванта — даже до конца Второй мировой войны. В Эфиопии и арабских княжествах у монеты было еще одно название — «левантский талер» — и шутивное прозвище «The Fat Lady Dollar» («доллар с толстой леди»).

Бывали годы, когда, по данным Главного монетного двора Австрии, в обращение выпускалось более 15 миллионов талеров с изображением Марии-Терезии. В настоящее время ежегодно чеканят около полумиллиона новеньких монет. Их большая часть оседает у нумизматов и расходуется в качестве подарков.

Как и его предшественник немецкий талер, талер Марии-Терезии содержит 833 части и 1/3 чистого серебра и 166 частей и 2/3 чистой меди и весит 28 г. До 1966 г. столько же весил и американский серебряный доллар. Белый металл содержался в нем в тех же пропорциях. Он как бы символизировал экономическую мощь и был ведущей валютой мира. К этой монете, по-видимому, можно отнести существующие уже более 400 лет крылатые слова: «Надежный, как доллар».

В нынешнем американском долларе серебра всего 40%. До 1974 г. западногерманские монеты достоинством в 5 марок содержали 62,5% серебра. Позднее, подобно монетам в 1 и 2 марки, они состояли лишь из меди и никеля.

В шведском местечке Грот в июле 1974 г. была обнаружена монета весом почти в... 20 кг. Когда-то Швеция славилась богатыми залежами меди. Рудник в Фалуне, работы в котором начались еще во времена викингов, одно время считался чуть ли не основой экономического могущества Шведского королевства, так как этот металл выгодно продавался во многие страны Европы. В 1644 г. цены на медь на внешних рынках резко упали. И тогда решено было сделать из меди и выпустить в обращение крупные «купфры» достоинством в 10 талеров. Они представляли собой большие прямоугольные пластины и весили по 19,7 кг каждая. За одну такую монету можно было приобрести корову. Шведские газеты утверждают, что это были самые крупные металлические монеты в мире.

Тяжеловесные металлические монеты выпускались в Индии во времена царствования падишаха Шах-Джагана (1628–1657 гг.). Их стоимость равнялась 500 фунтам стерлингов. Они весили 2,3 кг и имели 13 см в диаметре.

Самые маленькие монеты в мире также выпускались в Индии. Это были золотые монеты, выпущенные в Южной Индии около 1800 г. Они назывались «булавочными головками», так как весили только 1 гран, или 0,0648 г.

В XVIII в. в монетном обращении сохранялся хаос. Чеканка распределялась между бесчисленными монетными дворами: самым важным, но не единственным был монетный двор в Сурате, крупном порту на Гужаратском побережье. При равной пробе металла монете местной чеканки оказывалось предпочтение перед прочими. Так как чеканка производилась часто, небескорыстное вмешательство государей приводило к искусственному завышению цены новой монеты, даже если она бывала хуже старой, что случалось нередко. Так что в 1695 г. Дж. Карери советовал кулчам перечекивать их серебряную монету на здешних монетных дворах.

При описании экономической жизни средневековой Европы историки не обходят интересное явление — распространение монет, не имевших никакой ценности и использовавшихся при хозяйственных и коммерческих расчетах. Такие монеты имели разные названия: счетный пфенниг — в Германии и Голландии, жетон — во Франции, счетная фишка counter — в Англии, contador — в Испании и tessera — в Италии.

Ряд исследователей связывает существование жетонов исключительно с методами счета на счетной доске, где они заменили камешки или фишки из костей, керамики или слоновой кости. Счет на средневековой счетной доске велся не как на привычных нам счетах, а как на китайском абаке, где помимо переноски с одного десятичного разряда в другой существует еще счет пятерками.

На многих счетных жетонах изображались какие-либо исторические события, на других — символы торговли или счастья. Нумизматы нашли токены из США, использовавшиеся в политической пропаганде в 1837–1841 гг. Начиная с XVI в. функцию счетных жетонов выполняют имитации настоящих монет. Поскольку подделывать монеты, находящиеся в обращении внутри страны, было бы преступлением против государства, чеканились имитации иностранных монет. Иногда на них не обозначался год выпуска, и в этом было единственное отличие от соответствующей монеты из-за рубежа.

В Средние века счетные жетоны преобразовались в медные жетоны (токены) английских купцов и промышленников, которые чеканились повсюду в XVII–XIX вв. Правительство Великобритании признало нецелесообразным чеканить мелкую монету вследствие высоких расходов на чеканку. Но поскольку необходимость в средствах обращения (мелкой монете) существовала объективно, эти заботы вынуждены были взять на себя частные компании и банки. Запрещены токены были в 1818 г. — в метрополии и только в 1873 г. — в колониях.

Существуют примеры чеканки подобных денег и непосредственно государством. Самый известный — серебряный торговый доллар США, который выпускался в 1873–1885 гг. в ходе ожесточенной борьбы с мексиканским песо на рынках Южной и Центральной Америки. Привлекательность монеты обуславливалась высокой 900-й пробой. Япония и Англия выпускали свои торговые доллары уже в борьбе с долларом США на Дальнем Востоке.

Монетный двор Англии и сейчас чеканит золотые дукаты-новоделы, на них стоит дата «1915 г.».

В 1712 г. заводчик Д. Воронов предложил Петру I ввести в обращение «деревянные друкованные замёны» (т.е. банкноты из дерева, «деревянные деньги», поскольку бумага — непрочный материал) на сумму 5 миллионов рублей. Через 60 лет, когда в России оживится торговля и промышленность, а государство накопит «настоящие» деньги, деревянные деньги, по мнению их изобретателя, следует изъять из обращения и сжечь.

В Германии предпринимались попытки пустить в обращение монеты из фарфора. Было это в 1920–1921 гг. — в период большой инфляции. Фарфоровые деньги не получили широкого распространения, но тем не менее правительство запретило их.

Незадолго до появления фарфоровых монет, в конце Первой мировой войны в той же Германии обращались в качестве монет почтовые марки, наклеенные на картон и вставленные в круглую рамку, сделанную иногда из металла. Широкого распространения эти монеты также не нашли.

Любопытным примером использования подручных материалов для изготовления денег можно считать русские кожаные и меховые деньги.

Небольшой замызганный кусочек кожи неопределенного цвета с затертыми надписями, выдаваемый за деньги, вызывает недоверие. Однако в прошлом такие деньги имели хождение на Аляске. В 1978 г. в архивных фондах известной в свое время Российско-Американской компании, действовавшей в колониальных владениях России и Северной Америки, были обнаружены 11 кожаных денежных знаков. Их передали в отдел нумизматики Государственного Исторического музея в Москве, и музей стал обладателем самой крупной в мире коллекции редчайших денежных знаков.

На Кокосовых островах, расположенных в Индийском океане, впервые в мире началась официальная чеканка пластмассовых монет. В качестве материала для чеканки пластмассовых денег выбран один из сополимеров ацетала, поскольку он хорошо отливается в форму и долговечен. Кроме того, он чрезвычайно восприимчив к новому процессу печати, который заключается в том, что типографская краска проникает под поверхность монеты, благодаря чему нанесенные типографские знаки не стираются. Пластик помогает решить и еще одну проблему: монеты можно различать по цвету. Рупии отливаются красными, а центы — синими.

Первые деньги в Индии появились только в VIII в., на полторы тысячи лет позже китайских — первых в истории человечества. В Средние века индийская рупия имела весьма широкое значение. Название «рупия» носили или носят денежные единицы тринадцати стран. Кроме Индии, это Бангладеш (до 1972 г.), Бирма (1937–1952 гг.), Индонезия (с 1950 г.), Афганистан (кабульская рупия до 1926 г.), Маврикий (с 1878 г.). Мальдивская Республика (с 1960 г.), Непал, Пакистан (с 1948 г.). Сейшельские острова (с начала XX в. — сейшельская рупия), Шри-Ланка. С 1959 по 1966 г. Резервным банком Индии выпускалась рупия Персидского залива для арабских княжеств Катара, Омана и Договорного Омана.

История индийских денег, как о том сообщает «Коммерсанта деньги» (2001 г., №5), начинается с VIII в. В это время территорию современной

Индии захватили арабы. Править там стала династия Синд, при которой и было начеканено большое количество мелких серебряных монет, аналогичных тем, что имели хождение на территориях, подконтрольных первой исламской династии Умайяд. Фактически эти монеты и стали первыми индийскими деньгами.

В XIII в. за западе нынешнего Афганистана шах Ала Уд-Дин Хурид основал государство Хур. Он налапил чеканку золотых и серебряных монет под названием «танга» весом 10,76 г, бывший в обращении по всей Индии. Монеты производились такими высокими темпами, что к XVI в. их число достигло миллиарда.

В 1540 г. император Северной Индии Шер-шах в целях упорядочения денежного обращения распорядился начать выпуск серебряной монеты, получившей название «рупия» (в переводе с санскрита — «серебро»). Окончательно же внешний вид рупии сформировался во второй половине XVI в.

В 1550 г. Индией стал править Великий Могол Акбар. В те времена переживавшая расцвет империя Великих Моголов имела самую совершенную денежную систему. При выпуске рупий выдерживались постоянное содержание серебра, соответствующее современной 970-й пробе, и вес — 11,534 г. Причем эти монеты чеканились без изменений вплоть до колонизации Индии Англией.

Успехи Ост-Индской компании, основанной англичанами в 1600 г., обусловили появление в XVII–XVIII вв. крупных банков: Bank of Hindostan, Commercial bank и Union Bank of Bengal Presidency. В конце XVIII в. они организовали выпуск первых в истории страны бумажных денег — купюр номиналом 10, 15, 20, 25, 50 100 и 10 000 рупий.

В 1857 г. в Индии вспыхнуло одно из крупнейших в истории антиколониальных восстаний. После его подавления Англия решила упрочить свою власть в Ост-Индии, в частности, путем совершенствования денежной системы. В 1861 г. по инициативе Джеймса Вильсона, члена управлявшего Ост-Индией генерального совета, был принят «Акт о бумажных деньгах Индии». Таким образом государство взяло эмиссию денег под свой контроль. Сначала купюры выпускались с изображением на лицевой стороне английской королевы Виктории, потом — королей Георга V и Георга VI.

После завоевания независимости в 1947 г. в Индии были выпущены банкноты с национальным символом — тремя львами, на более поздних сериях появился портрет одного из известнейших индийских государственных деятелей — Махатмы Ганди.

Современные индийские монеты немногим отличаются от своих средневековых предшественниц. Большинство металлических рупий имеют круглую форму, но есть и прямоугольные — такие выпускались при Акбаре. Примечательно, что вот уже сто лет индийские монеты чеканятся в основном за пределами страны. В 1890 г. право чеканки было передано Немецкой Восточно-Африканской компании, которая привлекла для этого Берлинский монетный двор.

В России рупии тоже хорошо знакомы. В 2000 г. индийское правительство потратило 157 миллионов долларов на чеканку за рубежом 2,5 миллиардов монет достоинством в одну, две и пять рупий. И подавля-

кшее большинство новых монет было выпущено в России. По результатам международного тендера Московский монетный двор получил контракты на чеканку 1 миллиарда пятирублиевых и 750 миллионов двухрублиевых монет из сплава меди и никеля.

В 2001 г. стало известно, что в Индии вводится в обращение новая версия банкнота 500 рупий с портретом Махатмы Ганди в новой цветовой гамме (1 рупия = 100 пайсов). Цвет банкнота изменен в связи со сходством прежнего варианта с банкнотом 100 рупий.

## Золото

Все куплю, — сказали злато...

**Александр Пушкин**

Золото — специфический товар. Среди многих ценных качеств золота — его огромный удельный вес. Так, литровая кружка, наполненная золотом, весит более 19 кг. Естественные свойства золота: однородность, делимость, сохраняемость, портативность (большая стоимость при небольшом объеме и массе). Это и сделало его наиболее подходящим для роли всеобщего эквивалента, т.е. денег. Важнейшая потребительская стоимость золота — способность выражать и измерять стоимость всех других товаров.

Интерпретируя эпос Гомера, древнегреческие философы Аристотель и Порфирий утверждали, что таланты, о которых идет речь в «Илиаде» и «Одиссее», — золотые диски диаметром от 5 до 7 см, не имевшие стандартного веса.

Наличие слитков-талантов в Древней Греции, шестиугольных слитков в Древнем Вавилоне, казалось бы, свидетельствует о том, что золото и другие благородные металлы благодаря своим свойствам выделались из мира товаров и затем стали деньгами.

Однако существует и другая версия, в соответствии с которой сначала деньги в самой разнообразной форме отделились от других товаров, а затем уже внутри разных денег прошел естественный отбор, который поставил в особое положение драгоценные металлы, в первую очередь золото.

Платон писал: «Посредством раскопок добывали они породу, которая теперь известна только по имени, но тогда была больше, чем именем, породу орихалька, извлекавшуюся во многих местах острова и после золота имевшую наибольшую ценность у людей того времени».

Загадочный орихальке. О его химическом составе было высказано множество предположений. Русский химик XIX в. Н.Ф. Жиров выступил с гипотезой, что это сплав меди с цинком, т.е. хорошо известная нам латунь. Атланты, населявшие, по утверждению Платона, легендарную Атлантиду, получали орихальке якобы не обычным путем сплавления двух металлов, а непосредственно путем выплавки из минерала аурихальцита, содержащего в себе и медь и цинк. Однако заключение это явно не окончательно. Минерал аурихальцит встречается в природе необычайно редко

и, как правило, в небольших количествах. Добавим, что вообще с цинком человечество познакомилось сравнительно недавно, лишь в III–I вв. до н.э., т.е. тысячу лет спустя после гибели Минойской державы. Значительно больше оснований, пишет И.А. Резанов, видеть в орихальке естественный сплав двух благородных металлов (золота и серебра) — электрум. Этот самородный металлический сплав встречается всегда вместе с медью и серебром, благодаря чему и оказался известен людям раньше, чем какой-либо иной. Электрум находят как в россыпях, так и в коренных месторождениях. В древние века добыча его велась из россыпей. Сейчас известно, что еще в начале I тысячелетия до н.э., а может быть и раньше, электрум в значительных количествах добывался в речном песке и в аллювии речных долин некоторых рек Малой Азии — Тмола, Сипила, Пактола, т.е. в непосредственном соседстве с Минойской державой.

Древняя легенда рассказывает, что однажды бог виноделия Дионис бродил с шумной свитой по лесистым скалам Тмола. От гуляк отстал учитель Диониса Сипен, забредший на поле. Там крестьяне связали его гирляндами из цветков и привели к царю Мидасу. Узнав пленника, Мидас девять дней чествовал его роскошными пирами, а затем отвел к Дионису. Обрадованный бог позволил Мидасу в награду выбрать любой дар. Мидас воскликнул: «О, великий бог Дионис, повели, чтобы все, к чему я прикоснусь, превращалось в чистое, блестящее золото!» Желание Мидаса было исполнено. Лягуя, сорвал он зеленую ветвь с дуба, и она превратилась в золотую. Сорвал колосья — золотыми стали зерна. Он омывал руки — вода стекала с них золотыми каплями. Но когда за столом он прикасался к пище и золотыми становились хлеб, яства и вино, Мидас понял, что погибнет от голода. Простер он руки к небу и воскликнул:

— Смилуйся, смилуйся, о Дионис! Прости! Я молю тебя о милости! Возьми назад этот дар!

Явившийся Дионис сказал Мидасу:

— Иди к истокам Пактола, там в его водах смой с тела этот дар и свою вину.

Мидас пришел к истокам Пактола, погрузился в его чистые воды, и они смыли с его тела дар, полученный от Диониса, и заструились золотом. С тех пор Пактол стал золотоносным.

Эта легенда позволяет уточнить время открытия россыпей Пактола — Мидас царствовал в середине VIII в. до н.э.

В Критском государстве электрум мог иметь большое значение. Технические свойства чистого золота хуже, чем электрума. В те времена, когда золото использовалось не как денежная единица, а лишь как материал для изготовления изделий и орудий, электрум ценился выше своей стоимости. Впоследствии, когда стали широко применять сплавы, электрум как поделочный материал имел самостоятельное значение. Второе возможное истолкование «орихальке» — это была мышьяковистая медь, наиболее древний сплав, широко применявшийся еще в IV тысячелетии до н.э. Во II тысячелетии до н.э., когда появилась оловянная бронза, мышьяковистая медь вышла из употребления.

Самыми древними металлическими денежными знаками считаются монеты, которые чеканились в Лидии (Малая Азия) из сплава золота и се-

ребра примерно в 700 г. до н.э. В Китае монеты появились, по-видимому, еще раньше, но точных данных о времени их чеканки нет.

На первых лидийских монетах нет ни дат, ни надписей, что затрудняло их определение. Поэтому так важен лидийский электровый статер с именем Алиата (VI в. до н.э.), правнука Гигеса и отца Креза — последнего царя Лидии.

«Мифы и сказания, предания и сказки о богах и героях донесли до нас множество историй об огромной колдовской силе, которой человек наделял золото, — пишет немецкий исследователь Карл Бакс. — Оно рождало жрецов и самодержцев, наделяло властью, богатством и уважением, радовало непостижимой реальностью вечной божественной и жизненно-земной сути, повелевало народами и экономикой».

Находились, однако, люди, противостоявшие фанатичной ослепленности золотом. Одним из первых, кто, пусть и безрезультатно, обличал его губительную для всякой свободы власть, был Пифагор. Он родился на острове Самос примерно в 532 г. до н.э., в период правления Поликрата, и восхищался спартанским законодателем Ликургом, который распорядился чеканить монеты из железа и наложил запрет на владение золотом как на «причину всех преступлений».

Вовсе не богатство, которое давало золото, принесло этому «царю металлов» проклятие, а раздоры, алчность и корыстолюбие людей; так считал высокообразованный и знаменитый немецкий ученый Георг Агрикола (1494–1555). И в самом деле, история свидетельствует о том, что от нужды и бед в самом широком их толковании народы гибнут куда реже, чем от «золотого» избытка.

Первой страной, начавшей добычу и обработку золота на Западе, принято считать Египет, славившийся превосходными пашнями, а также неисчерпаемыми месторождениями меди и золота.

Здесь создавались монументальные постройки, поражающие своей выразительностью и величию. Среди них высокие (до 60 м) обелиски в честь златоволосого бога солнца Ра.

Предание гласит, будто сжигавшая себя и возрождавшаяся молодой и обновленной из пепла птица Феникс ловила на позолоченной верхушке таких обелисков первые солнечные лучи. Именно солнце, утверждали жрецы, породило золото, пролившееся некогда на землю дождем.

В Египте начали промывать золото примерно в 4000 г. до н.э. Довольно скоро было обнаружено, что его можно раскалывать в тонкий (куда тоньше, чем другие металлы) лист (толщиной до 1/10 000 мм) и золотить им предметы. Вслед за искусством золочения заявило о себе и искусство холодной обработки чеканкой и, наконец, получения золотой нити. Ныне из 1 г золота вытягивают нить длиной 166 м. Еще одним шагом вперед стала художественная обработка расплавленного золота с помощью литья. Она возникла около 3100 г. до н.э.

При ослепительном солнечном свете и страшном зное более двух тысячелетий склонялись над промывочными лотками с песком восточной гористой пустыни Верхнего Египта сменявшие друг друга поколения золотоискателей. По золотоносной территории площадью 25 000 км они двигались вдоль Нила к югу, встречая на своем пути все более богатые месторождения.

Примерно в 1900 г. до н.э. золотоносный кварц начали добывать в горных выработках. Первое (и ошибочное) сведение об этом мы находим у Диодора Сицилийского (ок. 90–21 гг. до н.э.) в его «Исторической библиотеке», сочинении, состоявшем из 40 книг, созданном в последнем столетии до н.э., т.е. через две тысячи лет.

«Блестящие золотые жилы» разрабатывались, по Диодору, «сильным пламенем», а отколовшиеся камни разбивались «железными молотками». Ни то, ни другое свидетельство не подтверждается уровнем технического развития той эпохи. В безлесом Египте не было древесины для «добычи породы путем разведения огня» в золотых рудниках. Не существовало также и ручных орудий из стали, а использовались бронзовые дубила и обтесанные в форме молотка камни. С помощью такого нехитрого инструмента люди кусок за куском выбивали твердую золотоносную кварцевую породу.

Сохранилась высеченная из камня стела, воздвигнутая на том самом месте, с которого некогда начинался мучительный путь через раскаленную безводную гористую Нубийскую пустыню. Рамзес II (1301–1251 гг. до н.э.) приказал вырыть колодец, который бы «распрямял уставших и освежал сердце того, кого огалил солнечный жар». Так написано на стеле. В царствование Рамзеса II на принудительные работы стоняли иудеи. Никому не ведомо, как много народу полегло от жажды, пока в один прекрасный день колодец, наконец, не начал давать воду.

В Турине хранится изображенный на папирусе план горных выработок египетского золотого рудника эпохи Рамзеса II. Это самый древний технический чертеж. Ему более 3200 лет.

Безграничная власть сильных мира сего, их богатство и шеславие — все эти внешние проявления поистине сказочного золотого избытка способствовали тому, что золото перестало восприниматься как символ божественного начала и могущества. Желтый металл сделался кумиром тех, кто обладал им, и преступным, алчущим крови идолом тех, кто стремился им завладеть. Он лишился своего высокого, благородного и идеализированного назначения и стал мерилем успеха хозяйственного мышления.

Вероятно, уже в период правления царя Менеса, объединившего Верхний и Нижний Египет в могущественное Древнее царство, золото использовалось как средство обмена и мерило стоимости (деньги). Такое предположение основано на существовании «стандартных золотых колец весом 7,5 и 15 г», имевших хождение примерно в 2800 г. до н.э. То было началом «секуляризации золота» (выделения золота из общего ряда товаров). Вместе с этим в сознании людей все яснее обозначался поворот, который воплотился в жажде власти и оставил кровавые следы в процессе становления человечества.

Наряду с Египтом некогда была богата золотом и Малая Азия. В Малой Азии следует искать истоки сказания о Золотом руне. «Руном» называлась овечья шкура, с помощью которой добывали золото. Шкуру раскладывали на дне золотоносного ручья так, чтобы над ней проносился взвешенный в водяном потоке песок. Легкие песчинки уносило течением дальше, а более тяжелые частички золота застревают в шерсти, которую затем высушивали и выбивали.



И аргонавты на самом деле отправились в свое время не за овечьими шкурами, пусть и слегка покрытыми золотой пылью, а за добываемым с их помощью золотом. Миф превратил разбойничий поход Ясона и его спутников в героическое и отважное плавание. Герои возвратили из Колхиды в Грецию Золотое руно, охранявшееся драконом. В Колхиде же, живущей горным делом, в стране, расположенной на восточном побережье Черного моря, южнее Кавказского хребта, шкура «волшебного златорунного овена» оцупилась после того, как Фрикс и Гелла, спасаясь от преследований мачехи, полетели на ней через море. Согласно легенде, Гелла соскользнула в пучину и утонула. Ее водная могила была названа Геллеспонтом (греческое название Дарданелл). До сих пор существует орден Золотого руна, утвержденный в 1430 г.

Царь Давид (ок. 1000 г. до н.э.) считал золото «земной драгоценностью, стоящей во главе всех возделанных вещей, и ничем более».

Царь Соломон был весьма высокого мнения об этом драгоценном металле: в сверкающей золотом церкви даже пол покрыли листовым золотом. В 586 г. до н.э. храм, возведенный Соломоном, разграбил Навуходоносор II. Незадолго до наступления новой эры Геродот приказал восстановить роскошную святыню, но в 70 г. н.э. римляне опять разграбили и разрушили храм.

В Библии рассказывается, что знаменитый Соломон, славившийся своей мудростью и опытностью, получил 120 ц золота от южноаравийской властительницы царицы Савской, сказочно богатой благодаря лесам, изобиловавшим ладанной сосной. За это, как гласят эфиопские предания, он наградил ее сыном — *nedis nedesti* (царем царей), ставшим родоначальником эфиопской династии.

Известно, что основными поставщиками золота были финикийцы. Финикийский город Тир был настолько богат золотом, что в Библии о нем говорится так: «Серебро там скапливалось подобно песку и золото — подобно уличной грязи». Правитель Тира Хирам I, тесть Соломона, нашел путь к золоту.

Отличные мореходы и услужливые торговцы, финикийцы привозили золото из отдаленных краев: из Малой Азии, с Пенгейских рудников во Фракии, а также из одной «далекой-далекой южной страны золота». Это была библейская страна Офир, которую египтяне именовали Пунт, и она в наши дни приобрела всемирную известность благодаря построенному на реке Замбези гидротехническому узлу Кабора-Басса. Там путем мирной купли-продажи египтяне приобретали золото и сурьму, использовавшуюся для изготовления косметических средств.

«И отправились они в Офир, и взяли оттуда золота четьреста двадцать талантов и привезли царю Соломону», — говорится в Библии. Сохранившиеся до наших дней перекопанные участки земли говорят о том, что в древности страна на реке Замбези была желанной целью золотоискателей.

Другой желанной целью искателей сокровищ был Пиренейский полуостров. Примерно в 4000 г. до н.э. египетские мореходы впервые привезли оттуда в страну фараонов «предметы из натуральной меди и украшения из неочищенного золота». Делали они это и в последующие годы.

В 3800 г. до н.э. божественные цари разослали на поиски новых месторождений полезных ископаемых сведущих в металлах и рудах разведчиков. Так начинался процесс, завершившийся около 2800 г. до н.э. открытием месторождения золотых, серебряных и медных руд в Южной Испании. Крупнейшие месторождения медной руды древних времен были обнаружены на реке Рио-Тинто. Они эксплуатируются по сей день и дают ежегодно 3,5 т золота, 28 т серебра и 100 000 т концентрата с 20%-ным содержанием меди.

Поначалу, разумеется, искали в основном золото. Его добычу вели все народы Средиземноморья, жители Крита, финикийцы, этруски, греки и карфагеняне, занимавшиеся торговлей, а затем и римляне, применявшие при этом самые безжалостные методы. Рим действовал, подобно Сефинам после их победы над персами. Он заложил в основу своего благосостояния «трофейное золото», завоеванное в восточных походах, и превратился в самый богатый и пышный город той эпохи.

На древнеримских разработках золота рабов после работы «оцепляли», т.е. держали в лагере под наблюдением охраны. Это была мера, призванная предотвратить попытки к бегству и отвергавшая заповеди Като Старшего (234–149 гг. до н.э.): «Рабам надлежит работать, а после спать!». В период его правления рудники в Испании разрабатывались весьма интенсивно.

Пожалуй, лучше других использовал богатства испанских рудников для собственных нужд Гай Юлий Цезарь. По нынешним денежным масштабам у него накопилось долгов не меньше чем на 14 миллионов марок. Поручительство Красса дало Цезарю возможность покинуть Рим и в 62 г. до н.э. отправиться наместником в Испанию. Через неполных два года он разбогател настолько, что смог вернуться в Рим, расплатиться с кредиторами и уладить все свои дела.

Для покрытия новых долгов Цезарь нашел еще один источник золота. Им оказалась Галлия, единственная страна по другую сторону Альп, в которой имелось большое количество мест для отмычки золота. Здешние жители носили массивные золотые украшения, а воины облачались в украшенные золотом или даже выкованные из него латы.

Галльская война была не единственной войной, развязанной из-за золота, а Цезарь — одним из многих властителей Древнего мира, которым золото требовалось для содержания армии. Так, еще до него македонский царь Александр Великий в 334 г. до н.э. отправился в поход, чтобы завладеть сокровищами персидских царей.

Полтора столетия спустя, в 168 г. до н.э., римский полководец Эмилий Паул одержал победу над последним царем Македонии. Добыча его была столь велика, что с этого момента римлян на время освободили от уплаты налогов.

Триумфальное шествие с захваченными сокровищами продолжалось три дня. У Плутарха мы находим описание третьего дня: «Затем следовали мужи, несшие золотые монеты, насыпанные в 77 кувшинов, каждый из которых весил три таланта (78,6 кг), так что один кувшин приходилось нести четьрем... Следом несли около четьрехсот золотых корон, которые прислали Эмилию через посланников города Азии и Греции в знак при-

знания его победы». Рим уподобился печи, в которой плавилось золото Древнего мира. Деньги лишили золото его святости. «Деньги были первым источником корыстолюбия, коварного ростовщичества и вождения разбогатеть, предаваясь праздности, — писал Плиний Старший. — Но эти пороки усилились вскоре еще более, и возникло истинное безумие и неутомимая жажда золота». Плиний должен был это знать, так как жил в период правления императора Нерона, который приказал увенчать театр Помпея и свой дворец, *domus aurea* (золотой дворец), крышей из листового золота. Плинию довелось наблюдать, как Испания поднесла императору Клавдию золотую корону, которая раздавила бы правителя, словно мужу, вздумай он вдруг водрузить ее на голову: вес короны составлял 7000 фунтов. Супруга императора носила сотканную из золота мантию, а лошади императора Калигулы ели овес из золотых яслей.

Превратившись в деньги, этот «варварский реликт», который английский экономист Дж. М. Кейнс (1883–1946) характеризовал как «совершенно излишний», сделался самым вожденным и вместе с тем самым роковым металлом.

Одержимый стремлением настичь «золотой фонтан», Христофор Колумб вел свои парусники через Атлантику в «страну золота и чудес» — Индию. 12 октября 1492 г. он достиг острова Гуанахины, названного им Сан-Сальвадор, т.е. «Святой избавитель», и «вопреки воли и знаниям открыл Америку». Двигаясь от острова к острову в поисках золота, 6 декабря 1492 г. он записал в судовом журнале: «Боже, сделай так, чтобы я открыл богатые залежи золота». Колумбу посчастливилось. Однако огромные трофеи, на которые он рассчитывал, достались не ему. Золотые богатства Нового Света стали добычей посланных ему вслед испанских конкистадоров, жаждавших золота и власти ничуть не меньше.

Для испанских завоевателей золото было средством «исключительного превосходства», высшим земным благом, к какому только мог стремиться человек. Ж. Поль (1763–1825) приводит ацтекский документ, описывающий конкистадоров при виде золотых богатств: «Подобно обезьяне, хватаяли они золото, смеялись при виде божьей дряни. Ибо золото они алчут безмерно, требуют его, страстно желают его, выжидают его, словно свиньи».

Золотые сокровища были необыкновенно красивы. Э. Кортес, завоевавший Мексику в 1521 г., писал императору Карлу V, что «на этой земле... едва ли найдется правитель, владеющий такими же или подобными драгоценностями». А. Прескотт пишет об огромных количествах награбленного золота: «В истории нет второго примера такой добычи». К 1700 г. из Перу было вывезено 73 000, а из Мексики — 62 000 кг золота.

В новейшую эпоху рост цен на золото сделал заброшенные месторождения прибыльными. Вновь начали эксплуатироваться перуанские рудники времен испанских колонизаторов и шахты инков. А на озере Титикака, на высоте 5000 м над уровнем моря, принялись за разработку одного из крупнейших в Южной Америке рассыпного месторождения. Предполагают, что оно содержит около 2000 т золота.

В колумбийской столице Боготе в Музее золота есть уникальное собрание — восемь тысяч отчеканенных и отлитых из золота культовых и

бытовых предметов и украшений древних культур американского континента. Музей был основан в 1939 г.

В 1526 г. император Карл V взамен 143 тысяч гульденов, вложенных аутсбургским торговым домом «Братья Бартоломей и Антон Вельдере» в императорскую казну во время коронавания, выделил ему в качестве ленного поместья обширные площади на территории сегодняшней Венесуэлы. В Новый Свет направлялись колонисты и прежде всего немецкие *maestros mineros*, мастера горного дела.

В XVIII в. самой богатой золотом страной была Бразилия. Искавшие там желтый металл испанцы так ничего и не нашли. Они оставили страну португальцам, к которым Бразилия отошла в соответствии с разделом территории между Испанией и Португалией, произведенным папой Александром VI в 1493 г. А в 1694 г. охотники за рабами нашли во внутренних районах страны — сегодня там расположен штат Минас-Жерайс — богатые золотые месторождения.

Вскоре к ним отовсюду ринулись жаждавшие золота искатели приключений. Вздурораженные сведениями о все новых находках, они устремились за золотом, отстаивая свое право на золотосные участки в кровопролитных схватках. Спокойствие и порядок в этом регионе удалось установить только в 1735 г. Добыча золота стремительно увеличилась. К 1800 г. она составила свыше 840 000 кг. Это было больше того, что испанцы награбили у ацтеков и инков. К 1938 г. общий объем добычи бразильского золота превысил 1 200 000 кг.

В то же самое время, что и в Бразилии, начались поиски золота в России и в Сибири. В середине XIX в. рыцари удачи и золотоискатели вновь двинулись навстречу приключениям: богатые месторождения золота были найдены в Северной Америке и Австралии.

Стефан Цвейг оставил нам описание вспыхнувшей в 1848 г. в Калифорнии «золотой лихорадки»: «Бесконечными колоннами тянутся золотоискатели с запада и с востока, пешком, верхом и в фургонах, как «дидгеры» (англ. — золотоискатели), добывая промывкой и просеиванием песчаной земли блестящие nuggets (англ. — самородок) — зерна самородного золота».

40 лет спустя то же самое повторилось на других месторождениях Северной Америки, открытых на Аляске и в бассейне реки Клондайк. А в конце XIX в. ареной «золотой лихорадки» сделалась Южная Африка. Сегодня она является самым крупным поставщиком золота в мире, значительно опережая другие золотодобывающие районы.

В Средневековье главной золотодобывающей страной Европы была Германия. Роковую власть золота знала и ее древняя история. Поэтические сочинения воспевают мужественных героев с их золотой добычей и проклятый клад Нибелунгов, о котором в 1200 г. была сложена известная «Песнь о Нибелунгах». Золото Рейна и поныне живет в литературе и музыке.

Поистине магической силой притяжения обладали открытые в конце XII — начале XIII в. богатые месторождения золота Богемии, Силезии, Северных Карпат и Трансильвании. Они породили «золотую лихорадку», которая заставила тысячи горняков и людей «низкого звания» отвергнуть

все, что связывало их с отчим краем, и устремиться на восток в поисках богатства, счастья и свободы.

К началу XVI в. центром карпатской золотодобычи сделался располагавшийся в тогдашней Верхней Венгрии город Кремница. В Кремнице и в Надьбанье, где также имелись богатые залежи рассыпного и коренного золота, а также в трансильванском городе Германштадте работали монетные дворы, которые, по данным Гюнтера Пробста, поставляли к концу XV в. ежегодно 4887 марок, т.е. около 1366 кг золота.

Второе (после ЮАР) место в мире по количеству находящегося в земных недрах золота занимает Россия. Месторождения располагаются в болотистой тайге, в северо-восточных полярных зонах Сибири и на просторах широких в совокуности на 6000 км северных отрогах Центрально-Азиатской возвышенности. Основная масса золота извлекается из твердой коренной породы, а также из речного песка, поднимаемого с глубины до 50 м.

На востоке Сибири, в Якутии, где температура воздуха опускается порой ниже минус 60 °С, прием только в июле не бывает заморозков, имеются богатые месторождения золота, алмазов.

Уже в древности были известны методы, с помощью которых добывались до сибирских сокровищ. В долинах рек старатели удаляли на небольшом участке покров льда, толщина которого местами была 2,5 м, и дожидались, когда промерзнет находящаяся ниже вода. Так, прорубая один слой льда за другим и двигаясь вниз по ледяному колодцу, они без какого-либо риска достигали дна реки и прокладывали себе путь к находившимся в речном песке и галечнике золотым богатствам. (Метод разведки и добычи с проморозкой применяется старателями в зимнее время в Сибири до сих пор.)

Не менее удивителен и рассказ Геродота о жителях селений, разбросанных вокруг Алтынтау — золотой горы, находящейся на территории сегодняшнего Узбекистана, которые будто бы владели золотой посудой. Здесь в огромных количествах добывали золото скифы, воинственные кочевые племена.

Чтобы добыть желтый металл из земных глубин, люди извлекали гигантские массы горных пород. Наверное, нет на свете страны, где никогда не искали золота.

Однако самый богатый источник золота на земле вовсе не суша, а море. Вода покрывает около 70% земной поверхности — примерно 361 млн. км<sup>2</sup>. Водные массы весят свыше 3,27 квадриллиона т, каждая из которых содержит от 32 до 64 мг золота. Таким образом, в Мировом океане содержится приблизительно от 5 до 10 млрд т золота.

Попытки освоить этот источник золота предпринимались неоднократно. После Первой мировой войны немецкий химик лауреат Нобелевской премии Фриц Хаббер предложил платить военные долги Германии золотом, добываемым из вод Северного моря. Однако промышленная добыча так и не была осуществлена, так как потребовала бы слишком больших затрат. Морское золото обошлось бы примерно в пять раз дороже, чем золото, добываемое из недр земли. Так что Мировой океан по-прежнему остается крупнейшей кладовой золота, промышленное освоение которой едва ли когда-нибудь сделается возможным.

«Могущественная вещь — золото», — поет могильщик в опере Людвига ван Бетховена «Фиделио», а в опере Джакомо Мейербергера «Роберт-дьявол» кный жизнерадостный норманнский герцог напевает: «Золото — это химера».

В 1981 г. государственные запасы золота в мире составили 37 000 т, тезавраторы имели почти 30 000 т, а в гробницах, кладках, курганах, на дне морей и океанов — 15–20 000 т. Почти три четверти всего добываемого за год золота в мире приходится на ЮАР, Россию, США, Канаду и Австралию. В 1988 г. ЮАР получила около 35% золота от общей мировой добычи, СССР — 16%, США — 10%.

Часто золото находят в виде самородков. Самые крупные из них были найдены в Австралии: «Плита Холтермана» (285 кг с остатками породы) и «Желанный незнакомец» (71 кг). В 1842 г. на Урале нашли самородок золота весом более 2 пудов 7 фунтов (36 кг 21 г).

## Серебро

...Из скорлупок льют монету,  
Да пускают их по свету.

*Александр Пушкин*

Задолго до того, как из серебра стала чеканиться монета, оно выполняло основные функции денег. Причем эти функции выполняли не только металлы (в слитках, лепешках, брусках, браслетах, кольцах и т.п.), но и другие материальные ценности, в частности, как уже говорилось, — скот. В 594 г. до н.э. Солон установил стоимость серебра в сравнении с быком, приравняв штраф в одного быка к пяти драмам. По традиции бык нередко изображался на тетрадрамах греческих городов-государств.

По мирному договору, подписанному около 1270 г. до н.э., хетты вернули Египту Палестину и южную часть Сирии. Текст этого договора, воспроизведенный на стене храма Карнака, был изложен князем хеттов на серебряной доске.

Хеттская серебряная доска с текстом мирного договора, выгравированным клинообразными письмами, была, по предположению историков, самой ранней «подписанной» и «датированной» огромной плакеткой из серебра и примерно на 500 лет древнее первых монет.

О значительном распространении серебра среди народов, населяющих Черноморское побережье Малой Азии, пишет в «Илиаде» Гомер:

Рать галидонов Годий и Энистроф вели из Алибы —  
Стран отдаленных, откуда исход серебра неоскудный.

В историческом ряду серебряных монет первыми были монеты греческого острова — государства Эгины. Они лишь на несколько десятилетий моложе лидийских электровых монет. Внешний вид эгинских монет и металл, из которого они производились, дают историкам основание предполагать, что в Эгине монета возникла самостоятельно.

Этинские монеты— это равновесные бобообразные слиточки серебра. При чеканке они помещались на наковальню с глубоко вырезанным на ней изображением черепахи. В результате удара по слиточку верхним штемпелем, имевшим шины, металл вгонялся в углубление на наковальне. Подобная технология чеканки монет, но уже парой штемпелей, перешла в другие страны и просуществовала почти два с половиной тысячелетия. Этинский статер весил около 12 г. На Эгине залежей серебряных руд не было, поэтому сырьем для изготовления монет было серебро, главным образом их месторождений Лавриона.

Перечень стран, обладавших месторождениями серебряных руд в античное время, Георг Агрикола начал с Бретани: «Кельты, населяющие Бретань, в древности чеканили серебряные драхмы, по внешнему виду (бородатая голова— конь) напоминающие монеты Македонии».

Начало чеканки первых римских серебряных динариев Плиний относит к 485 г. от основания Рима, т.е. к 269 г. до н.э. Содержание серебра в динарии, который вначале заключал в себе одну сороковую часть фунта, вскоре стало снижаться.

Древнейшие серебряные монеты римлян имеют на лицевой стороне портрет двуликого Януса, а на обороте— изображение Кипитера в квадрате. Во II в. до н.э. на монетах появляется портрет Роны, а на обороте— Диоскуры. В императорскую эпоху изображаются портреты глав государства. Впервые это право было официально дано в виде особой привилегии Юлию Цезарю незадолго до его кончины в 44 г. до н.э. От императора же Квинтилла, убитого на 17-й день царствования, сохранилось 65 образцов монет, разнообразных по оформлению оборотной стороны.

Динарии датируются по портретам и именам императоров и других лиц. На единственной монете Адриана есть надпись с датой: «В 877 году на основании города установлены зрелища». Эта монета отчеканена в 120 г. н.э. по случаю установления в цирке итр в память основания Рима.

Римские динарии были первыми серебряными монетами, с которыми встретились славяне, населявшие Восточную Европу.

Античные авторы упоминают, что на юге Испании существовало царство Тартесс, одним из правителей которого был Аргенторий («серебряный человек»). Современные историки полагают, что это царство существовало с XI в. до н.э.

Чеканить первые монеты на территории Испании начали карфагеняне, которые оккупировали южную ее часть в 237 г. до н.э., когда Гамилкар Барка высадился на юге полуострова. Кстати, его зять Газд-рубал, основавший Новый Карфаген (ныне Картахена на юго-востоке Испании, их две в автономной области Мурсия), открыл близ города серебряные рудники.

Тацит писал о германцах его времени: «В серебре и золоте боги им отказали— не знаю, по расположению ли к ним, или гневаясь на них... Монету они предпочитают старинную и давно известную, с изображением колесницы с парой лошадей. При этом серебро они любят больше золота, не по душевному к нему расположению, а потому, что большее количество серебряных денег удобнее для употребления людям, покупающим предметы обыкновенные и дешевые». Инженер-геолог М.М. Максимов замечает,

что слова Тацита, с одной стороны, относятся к району, который через 10–12 веков стал крупнейшим поставщиком серебра, с другой стороны, показывают роль монет в жизни германцев.

К. Маркс, характеризуя переход Средневековой Европы на новые монеты— западноевропейские динарии, писал: «При платежах серебром господствовал обычай взвешивать металлы, по большей части на марки, при всех более или менее крупных платежах, так как монеты состояли из совершенно чистого серебра и, следовательно, все дело было в весе. Поэтому названия фунт (ливр, лира) и марка отчасти обозначали воображаемые или счетные монеты, отчасти перешли на реальные серебряные монеты... Серебряные монеты: динарии или крейцеры... В Германии эти динарии назывались пфеннигами (пенниг, пеннинг, фенниг)... Еще одно наименование динария, начиная с начала XII в., в Германии, Нидерландах и Англии связано со звездой (stem), изображенной на нем вместо креста: стернленти, стерлинги, старленти... По мере распространения мелкого ремесла все больше торговых городов и мелких князей приобретали право чеканить свои местные монеты...».

В Верхнем Гарце на землях будущего герцогства Брауншвейг-Люнебург были открыты месторождения серебра: Вильдема— около 1000 г., Целлерфельд— около 1150 г., а позднее Клаусталь, Лаутенталь и др.

В это время в Европе появились монеты нового типа— брактеаты, которые чеканились на очень тонком кружке с изображением лишь на одной стороне; например, брактеат Генриха Льва весом 0,78 г.

В 1382 г. для обеспечения крупных платежей города Гослар, Брауншвейг, Гильдесгейм, Гальберштадт и другие, тяготеющие к Гарцу в географическом отношении, установили обращение крупных круглых слитков серебра, весивших 15 лот (около 190 г). Каждый город помечал такие слитки знаком своего ответственного чиновника и короной— знаком сюжера городов. Например, знаком чиновника на слитке города Гальберштадта была «волчья петля».

Одновременно с брактеатами в ряде германских государств, в том числе в Гессене, чеканились серебряные двусторонние пфенниги. Так, София, жена герцога Брабантского, которую ошибочно называют гессенской ландграфиней, чеканила в городе Марбурге брактеаты, а в городе Франкенберге на Эдере— двусторонние пфенниги. Чеканка производилась в городах, которые войска Софии в 1263 г. отвоевали у архиепископа Майнцского.

Наступали времена, когда деньги и хозяйственные отношения становились все более важной сферой человеческого бытия. Выросшее из племенных союзов, экономически замкнутых, опирающихся на семейные узы, средневековое государство с его системой натуральных податей отошло в прошлое. Настала пора суверенного государства с четко обозначенной границей и владельным князем, который вершил свою волю, опираясь на солдат и придворных. В основе его существования лежал принцип: «Сколько денег— столько государства».

Звонкая монета и способы ее изыскания сделали важнейшей проблемой государственной политики.

Из богатейших серебряных руд горняк средневековой Германии выплавлял металл для чеканки монет и становится главной опорой феодально-

го государства. Он обеспечивал владельцев князьям стабильный доход, вносил оживление в торговлю и товарообмен, активно приближал эпоху возвышения городов.

Открытие одного из месторождений серебряной руды в Чехии связано с легендой. Некий монах, имевший обыкновение гулять по лесу, нашел кусочек руды. Он ометил это место, повесив свою рясу на дерево. Новое месторождение и город получили название Кутна-Гора, т.е. Гора Рясы. Добыча серебра здесь уходит в далекое прошлое, а крупные разработки начались после 1280 г. Хроника XIV в. сообщает о «серебряной лихорадке» XIII в. Почти 100 тысяч человек из Польши, Померании, Майсена и Словакии устремились в эту область. День и ночь на Кутна-Горе копали серебряную руду 60 тысяч человек. Росли поселки горняков, а король Вацлав II начал строить город Кутна-Гора по строгому плану.

История монет герцогства Брауншвейг-Люнебург и месторождения Гарца, где добывалось серебро, настолько обширная тема, что ей может быть посвящена отдельная книга.

Из добывавшегося в Гарце серебра герцоги чеканили в Госларе монеты, среди которых встречаются очень интересные. В Госларе в 1578 г. от имени Юлия, герцога Брауншвейг-Люнебургского, отчеканена монета, называемая лихтталером («лихт» — свет, свеча). На ней изображен дикий человек (Вильдеман) с дубинкой в одной руке и светильником в другой. В его честь названо месторождение серебра «Вильдеман» и городок в Верхнем Гарце.

На смену лихтталерам, выпускавшимся в 1569–1587 гг., пришли брилленталеры («бриль» — очки), чеканившиеся в 1586–1589 гг. от имени того же герцога Юлия. Лицевая сторона брилленталера насыщена изображениями и надписями. Слева помещен конь, справа — тот же Вильдеман, еще правее под светильником — череп, песочные часы в защитном каркасе и очки. Кроме этого приводятся любопытные надписи на латинском языке. По левой стороне кольца написано: «Я употреблю тебя на пользу услуги других». Параллельно по полукругу — внутренняя надпись из 15 букв, являющихся начальными буквами слов: «Светит и сияет то, что поможет бедным, которые сами себе помочь не могут». Над головой коня — четыре начальные буквы слов, означающих: «Если я не желаю вредить, зачем будут мне вредить».

Здесь все связано с легендами. Говорят, что дикий человек — Вильдеман обнаружил месторождение серебра, пришел ночью к селению, зажег светильник и стал приглашать людей последовать за ним. Над жилой серебра он погасил светильник и исчез. Конь на монете призывно ржет и спрашивает Вильдемана: «Где будем искать дальше?» Череп, песочные часы и очки считались традиционным инвентарем алхимиков. Алхимики обратили внимание на то, что после обработки верхней части месторождения серебра на глубину оно стало свинцовым, и попробовали сделать наоборот: превратить свинец в серебро.

Оборотная сторона монеты свидетельствует о том, что в делах охотников, рыбаков, рудокопов-разведчиков и алхимиков успех достигается лишь при покровительстве Фортуны. На обеих сторонах монеты надписи в стихах. Вокруг Фортуны кольцевая надпись: «Люди! Все четыре (дичь, рыбу,

руду, серебро. — В.Ч.), что вы ищите, это найдете вы здесь». На оборотной стороне крестообразная надпись: «Люди мира стремятся к деньгам».

В 1623 г. месторождение серебра было открыто в Норвегии. В первые годы там находили довольно крупные самородки: в 1628 г. — 67,5 фунта, в 1630 г. — 204,5 фунта, в 1666 г. — 560 фунтов. Последний из них хранился в Дании в Копенгагенской кунсткамере, а первые пошли в переплавку.

Вокруг монограммы Фридриха IV на монете, отчеканенной в Консберге, помещена сокращенная надпись: «Божьей милостью король Дании, Норвегии, Вендена и Готланда», вокруг герба надпись: «Господь мой покровитель». На гербовом щитке кроны расположены: три леопарда (герб Дании), лев, держащий кривую алебарду (герб Норвегии), и три короны (герб Швеции).

В эпоху Великих географических открытий из Америки в Европу буквально хлынул поток серебра. По мнению В.И. Вернадского, только за период с 1492 по 1546 г. количество серебра в Европе увеличилось вдвое. Когда же стало добываться серебро в Потоси, ввоз его в Европу возрос за период 1546–1560 гг. по сравнению с 1521–1545 гг. в десять раз.

В конце XV в. наиболее крупной серебряной монетой в Испании был реал. Масса этой монеты, отчеканенной от имени королевской четы — Изабеллы Кастильской и Фердинанда Арагонского около 3,34 г, диаметр 27 мм. Когда же из Нового Света стало поступать много серебра (пока еще награбленного, а не добытого из рудников), в Испании стали чеканить восьмореаловые монеты в 26,7 г.

Испанцы достигли побережья Мексики в 1517 г. и завоевали государство ацтеков в 1521 г. После этого в Мексике в обращение вошли кусочки серебра, соответствовавшие по массе испанским монетам. По-испански масса — «песо». Это название закрепилось за 8-реаловыми монетами, а затем песо стало мексиканской денежной единицей.

Король Испании Карл I (он же император Священной Римской империи Карл V) в 1535 г. издал указ об открытии монетного двора в городе Мехико. Через год там стали чеканить монеты достоинством от 1/4 до 4 реалов. Чеканка производилась вручную, тем не менее монеты имели правильную форму.

Но с 1572 по 1732 г. в целях ускорения процесса чеканки в Мексике, а затем и в Перу чеканили грубые, уловящие по форме монеты, которые назывались макуинами. Восьмореаловая макуина соответствовала по массе и пробе европейскому талеру.

Когда в результате войны 1775–1783 гг. были образованы Соединенные Штаты Америки, в качестве денежной единицы нового государства был принят доллар. В 1786 г. Конгресс США установил серебряное содержание доллара в 24,34 г чистого серебра.

Отчеканенный в Андреасберге в XVII в. талер был чуть ли не первой монетой, на которой вместо правителей изображены горнорабочие, причем на обеих сторонах. На одной стороне рядом с гербом и другими геральдическими атрибутами (рыцарскими шлемами и султанами) стоят горнорабочие в старинной парадной форме с декоративными кайлами-тростями в руках. На этой стороне монеты по кругу надпись: «Княжеств Саксонии с

Геннсберг-Ильменуа единый горный талер», на другой стороне, над сидящей на заднем плане на горе курицей, надпись: «Охраняет и умножает».

Начиная с середины XX в. серебро из монетного металла превратилось в технический, а в 60-х гг. XX в. стала ощутимой перспектива «серебряного голода». Главными потребителями серебра являются фотография, металлография, рентгенография, спектрография и т.д., где серебро используется в виде солей.

Американские специалисты подсчитали, что если цена серебра, используемого на промышленные нужды, поднимется до 4,49 цента за грамм, станет прибыльным извлекать его из обрабатываемых в большом количестве долларовых, 50-, 25- и 10-центовых монет. При этом в долларе из сплава 900-й пробы содержится 24,075 г чистого серебра, имеющего цену 4,17 цента за 1 г (разница в 0,32 цента составила бы стоимость переплавки монет и очистки серебра). Таким было положение в 1956–1960 гг., когда соотношение между официальной ценой слиткового золота и серебра в Нью-Йорке держалось на уровне 1: 38,5. Но в 1964–1966 гг. соотношение было уже 1: 27,0; в 1967 г. оно изменилось до 1: 22,6, а в 1968 г. стало 1: 16,3. К этому непрерывному повышению цены серебра привела научно-техническая революция, в ходе которой серебро стало одним из важнейших промышленных металлов.

Судьба серебра-металла сказалась и на судьбе серебра-монет. В 1934 г. при содержании в долларе США серебра 24,057 г, а золота – 0,888671 г принудительное соотношение оказалось 27: 1, в то время как фактическое было 70,5: 1. Но поскольку в 1964 г. принудительный курс совпал с фактической ценой на слитковое серебро, выраженной в золоте, а тенденция к повышению цен на серебро действовала неуклонно, правительство США 23 июля 1965 г. приняло закон о постепенной замене старых серебряных монет на новые: полудолларовые серебряно-медные с содержанием серебра 40% вместо прежних 90% и разменные медно-никелевые.

Так, кажется, заканчивается эпоха серебра-монет, серебра, которое на протяжении более двух с половиной тысячелетий было драгоценным валютным металлом. Впрочем, может быть, для технических нужд ученые найдут что-нибудь другое, и тогда монеты снова будут называться «серебро».

Историки утверждают, что золото и серебро одновременно обращались не менее трех тысячелетий. Только в конце XVIII в. нарушение соотношения стоимостей этих двух металлов привело к стихийным попыткам введения золотого монометаллизма, однако он продержался менее двух столетий. Господство золота в качестве мировых денег по продолжительности более чем в 15 раз короче основного периода времени монетарной истории, когда золото делило свою власть с серебром. Поэтому, по словам Ю.П. Воронова, «не подвергая сомнению роль золота как мировых денег (во всяком случае в XVIII–XX вв. н.э.), мы не можем считать, что именно золото было тем товаром, который выделялся среди прочих... Поначалу и золото, и серебро были обычными товарами. Люди, будто не замечая их прекрасных свойств, использовали в качестве денег, казалось, самые неподходящие вещи».

В Ветхом Завете серебро – синоним денег, богатства, благополучия, богач именуется «обремененный серебром», а раб – «купленный за се-

ребро». Это характерное свидетельство дополняется и количественными данными. Подсчитано, что в Ветхом Завете 350 упоминаний золота и 370 – серебра, в 82 случаях золото упоминается вместе с серебром, но только 24 раза золото на первом месте. Только четыре раза золото выступает как денежная единица – сикль.

## Памяти копейки

Деньги у него водились, и он всегда говорил о них с видом большого знатока.

**Антон Чехов**

Обозначение денежных единиц у разных народов звучит по-разному. Русское слово «деньги» произошло от тюркского «таньга» – «звонкий». Так назывались серебряные монеты Золотой Орды. После Куликовской битвы Дмитрий Донской стал их перечеканивать, но привычное название так и осталось.

Сначала это была серебряная монета-денга, которая просуществовала почти четыреста лет, вплоть до XVIII в. Кстати, по составу серебра она была лучше европейской серебряной монеты XIV–XV вв. Постепенно в ее написании добавился мягкий знак. Такой монеты в обращении давно нет, но слово «деньги» навсегда вошло в русский язык.

В денежной системе многих стран очень долго – более двадцати веков – господствовало серебро. Поэтому, в частности, у древних римлян «аргентум» означало одновременно и серебро, и деньги. Сегодня у французов слово «аржан», а у румын – «арджинт» переводится так же – и как серебро, и как деньги.

От серебра берут свое начало и некоторые русские обозначения денег. Например, сребреники, знакомые по истории о предательстве Иуды. Такие монеты чеканились в XI в. при киевском князе Владимире. Да и сейчас мелочь называют «серебром».

Слово «рубль» появилось раньше, чем «деньги». Существуют разные версии его происхождения. Ближе всех к истине, очевидно, такая: рубль унаследовал свое наименование от глагола рубить, так как представлял по стоимости половину предшествовавшей ему гривны.

Согласно другой версии, слово «рубль» происходит от названия индийской денежной единицы «рупии», что в переводе на русский значит «скот», т.е. та же денежная единица, только более ранних времен.

Однако эта версия не очень популярна среди историков, они все же склонны связывать происхождение слова «рубль» с глаголом «рубить». Но ни современный русский язык, ни окружающие нас реалии уже не подскажут сущности прямого родства, корни его надо искать в глубокой древности.

Рубль, как денежная единица, связан с целовальником – должностным лицом в русском государстве. Целовальник избирался из посадских людей или черносошных крестьян для выполнения финансовых обязанностей, в

частности рубки металлических гривен на части. Он клялся честно выполнять их, для чего целовал крест. К нему обычно была целая очередь с гривнами, которые он разрубал надвое, на три и на четыре части. В III в. рубль представлял рубленый кусок серебра без всякой надписи, весил он 68 г. Самый же первый настоящий серебряный рубль отчеканен в Московском денежном дворе в 1654 г. Сохранилось и имя первого резчика монетных штемпелей, которыми чеканились эти рубли, — Ф. Байков.

Другая денежная единица — куна; произошла от названия меховых шкур — кунных. Нередко гривной называли не только слитки металла, но и связки кунных шкур. Равнялась куна 1/25 гривны. За одну куну можно было скромно пообедать.

Начала гривной называли украшения в виде дужек или обруча из серебра, которые носили на шее или на «загравке». Тогдашние модницы навешивали на шею и грудь много таких украшений. Даже в XIX в. у отдельных народностей Поволжья считалось модным украшать одежду монетами.

Полагают также, что гривной называли слиток серебра весом чаще всего около 200 г. Потом, уже во времена Александра Невского, слиток в половину гривны нарекли рублем. К XV в. он вытеснил гривну. Впрочем, она уже теряла былое значение и при Иване Грозном равнялась только десяти копейкам.

Наименование украинского рубля — карбованец возникло позже, когда стала быстро развиваться чеканка монет. По-украински «карбовать» — нарезать метки.

Летопись повествует, что в 1534 г., когда Иван Грозный был еще ребенком, появились новые деньги с изображением «государя великого князя на коне, имея копьё в руке, и оттого прозвал деньги копейные». Деньги с изображением всадника с копьём в руке называли «копейка». Чеканились копейки из серебра, затем из меди.

Была монета достоинством и ниже копейки — сабляница: на ней был изображен всадник с саблей в руке. Чеканить ее начали раньше копейки — еще при деде Ивана Грозного.

Реальную ценность серебряной гривны можно представить по ее покупательной способности — за одну гривну можно было купить 200 беличьих шкурок. Выкуп за попавшего в половецкий плен князя Игоря был назначен в 2000 серебряных гривен. Древнерусская гривна и явилась родоначальницей рубля.

Произошло это следующим образом. Иноземные завоеватели обложили огромной податью русских князей и крестьянские дворы. Это привело к «девальвации» гривны — ее начали «рубить» пополам, в результате чего и возникла новая рубленая денежная единица — рубль. Впервые слово «рубль» встречается в берестяной грамоте, датированной второй половиной XIII в.

Вслед за рублем в письменных источниках начинают фигурировать и другие денежные единицы, например «денга», «алтын», «полтина». Рубль уже не серебряный слиток определенного веса, а определенное количество серебряных монет. Из единицы весовой он постепенно становится единицей счетной, денежной. Так, в XIII в. рубль начинает свою самостоятельную жизнь как основа русской десятичной денежной системы.

В русском денежном обороте особое место занимал алтын (по-татарски — шерсть). Это был «типичный представитель» двенадцатеричной системы. Один алтын равнялся шести денгам. Но такой алтын был официально отменен Петром I.

В период феодальной раздробленности монетные дворы имели все удельные князья. Чеканили монеты в Новгороде, Твери, Рязани, Пскове. Московская серебряная денга весила в два раза меньше новгородской.

Появилась необходимость в денежной унификации. Создание русского централизованного государства сопровождалось запрещением местной чеканки. Только Великое княжество Московское имело такое право. Иван III на выпущенной им монете чеканит гордую надпись: «Оснодаря всея Руси». В царствование Ивана Грозного вырабатываются единые для всей страны вес и тип монет. Теперь рубль состоит ровно из 100 коп.

Петр I вводит в обращение медные разменные монеты. До него на Руси медные деньги не приживались, хотя делались попытки их ввести. Так была завершена реформа системы, которая разительно отличалась от других монетных систем мира своим десятичным характером. На Русской земле она появилась задолго до того, как пришла в другие страны, где господствовала двенадцатеричная талерная система. Только в 1792 г. десятичный счет приняли Соединенные Штаты Америки. В государствах Западной Европы он появился еще позднее.

Обратимся к интересным фактам из истории денежного обращения на Руси.

Трудно себе представить, что совершенно вытертые, безволосые шкурки белки могут иметь какую-либо ценность, однако именно они и служили деньгами в Древней Руси. Связанные по 18 штук, скрепленные специальной свинцовой пломбой с изображением княжеского знака, эти шкурки приравнивались по ценности к серебряной арабской монете — дирхаму.

В начале XV в. в Новгороде «пользовались еще... только мелкой татарской монетой, частями кунных шкурок, кусками кожи с писанной печатью. Лишь в 1425 г. начали чеканить очень грубую серебряную монету. А ведь Новгород опережал экономику Руси, внутри которой обмен долгое время совершался в натуральной форме». Только в XVI в., когда появились немецкая монета и слитки (ведь торговый баланс Руси был положительным), чтобы приступить к регулярной чеканке монеты. Притом в скромных размерах, а нередко чеканка монеты зависела еще от частной инициативы. В необъятной стране тут и там сохранялся натуральный обмен. И только с царствования Петра I области, до того изолированные, вступили в контакт друг с другом. Отставание России от Запада отрицать невозможно: имевшие решающее значение золотые запасы Сибири стали по-настоящему разрабатываться лишь с 1820 г.

Известна была также денежная нога (от араб. — полная, отборная монета). При князе Ярославле медленно сооружалась одна из крупных церквей в Киеве. Тогда он, чтобы быстрее ввести ее в строй, возвестил, что за хорошую работу будет платить по ногае в день. Это была солидная сумма для дневного заработка. Достаточно сказать, что поросенок или баран стоил тогда одну ногу. Равнялась она 1/2 гривны.

Позднее на Руси появились деньги, о которых можно было сказать в буквальном смысле, что они «не по карману». Так, в первой половине XVIII в. на Екатеринбургском монетном дворе выпускались медные рубли в виде четырехугольных плит, клейменные пятью штемпелями. Весила такая «плита-монета»... 1,64 кг.

В 1771 г. чеканились уже круглые монеты. Назывались они «сестроречки» рублями.

В те далекие времена награды были так же «тяжелы», как и наказания. Однажды за похвальную оду в свою честь Елизавета подарила Ломоносову 2 тысячи рублей медной монетой. Привезли высочайший подарок на двух подводах, и весил он 1800 кг.

Появление золотых денег связано с самой первой русской золотой монетой — златником Киевской Руси X — начала XI в. На нем был помещен портрет князя Владимира Святославовича, родовый знак Рюриковичей и надпись «Владимир, а се его злато». Размер златника около 3 см в диаметре, однако он был очень тонкий — около 4,2 г. От него произошло название русской единицы веса благородных металлов — золотник (вес примерно равный златнику). Характерно, что златник в платежах почти не участвовал, а служил знаком независимости Киевской Руси.

В начале XVII в. при Василии Шуйском появились золотая копейка и деньга. Копейка имела форму и размер вроде арбузного семечка, деньга равнялась половине копейки.

В 1701 г. при Петре I был выпущен первый русский золотой червонец. Он стоил 3 рубля, чеканился из высокопробного сплава червонного (красного) цвета, а содержание золота в нем было примерно такое же, как и в зарубежных червонцах.

Первый же золотой двухрублевик размером в советские 15 копеек вышел в 1718 г. А петровский двойной червонец имел размер советского пятячка. Несколько позднее появились червонцы в 3, 5, 10, 15, 20 рублей. Правда, чеканили их в малом количестве и в основном для дворцового обращения в качестве подарков и наград.

В советский период (1922–1924 гг.) были отчеканены червонцы из золота, вес которых составлял около 8 г.

В России золото впервые было открыто на Урале в 1742 г. В 1839 г. были обнаружены россыпи Енисейской тайги, в 1860 г. — знаменитые Ленские россыпи, в 1877 г. — россыпи Приморского края. С 1902 г. стали разрабатываться россыпные месторождения Тимитово-Угурского района в Якутии, затем были Кольма, Чукотка и т.п.

Выпуск бумажных денег в России начался при Екатерине II в 1769 г. Вскоре они стали обесцениваться. Появились двойные цены на товары: на ассигнации и на серебро, а подчас и тройные — медью. Перед Отечественной войной 1812 г. рубль ассигнациями, например, стоил только 25 копеек.

В допетровской Руси среди разнообразных форм «государева жалованья» за заслуги перед Отечеством (от перстней и драгоценной посуды до поместий с крестьянами) воинское сословие часто награждалось золотыми монетами весом от 0,3 до 34 г. По словам англичанина Флетчера, тому, кто ослышается храбростью или окажет особую услугу, «царь посылает золотой».

При этом единицей измерения наград был так называемый «угорский» золотой, весом 3,4 г. Все награды были кратными по весу «угорскому». Высшей, как отмечает историк, считался золотой в 10 «угорских», который полагался за особые заслуги перед царем и Отечеством. Затем следовали монеты в 5, 4, 3, 2, 1, 1/2, 1/3 и 1/4 «угорского».

Впрочем, это были только награды, а не денежные единицы.

На половину или четверть «угорского» или на золотую копейку могли рассчитывать низшие начальные чины — сотенные головы, казацкие атаманы. Золотым не меньше целого награждались высшие ратные чины. Солдаты, стрельцы, казацкие есаулы, пушкарки, казаки могли рассчитывать только на золотую копейку, даже если их заслуги подпадали под категорию особых. Людям гражданским предназначалась золотая деньга. Награды носились на рукаве, шапке или на шейной цепочке.

Такая система награждения применялась в XVI–XVII вв., а с конца XVII в. «угорский» сменился червонцем. Князь Василий Голицын получил от царевны Софьи золотой в 10 червонцев, усыпанный драгоценными камнями, с золотой цепью за походы на Крым в 1687 и 1689 гг.

## Пираты и кладоискатели

Матросы, одетые в скафандры, ворошили на дне полустгнившие бочки, сломанные ящики, выпаскивая их из-под кучи других обломков. Из этих ящиков и бочонков сыпались струи золота, серебра, драгоценных камней. Весь песок был услан ими.

*Жюль Верн*

Нет на земле моря, которое не таило бы в себе останков потонувших кораблей», — пишет автор «6000-летней авантюры мореплавания» немецкий исследователь Х. Ханке.

В бухте Вигто лежит целый флот груженых золотом испанских галионов, которые были потоплены там самими испанцами в 1702 г. из опасения, что сокровища попадут в руки англичан, появившихся внезапно на рейде Вигто.

У северо-восточного побережья Бразилии среди давным-давно разрушенных останков тридцати пяти португальских галионов покоятся золотые и серебряные драгоценности стоимостью около полумиллиарда марок. В 1787 г. близ мыса Хенлопен пошел ко дну голландский фрегат «Де Браак» с золотом грузом в 60 миллионов гульденов.

В 1880 г. между Рибо и Поркверолли столкнулись в тумане два колесных парохода. На борту одного из судов, «Виль де Грасс», находились богатые итальянские эмигранты и двести слитков золота. Золото «Виль де Грасс» все еще лежит на дне.

...Испанский галион возвращался из Акапулько после распродажи ценного груза. Обычно эти корабли бывали вооружены сорока четырьмя



пушками и их экипажи насчитывали свыше пятисот человек. У английско-го капитана Ансона было всего двести матросов, в том числе тридцать юнг. Однако неравенство сил не остановило командира, его воодушевляла надежда на богатую добычу, а жадность матросов служила порукой их мужества. Борьба испанцам оказалась не под силу, и они сдались после двухчасового сражения, которое стоило им пятидесяти семи убитых и восьмидесяти четырех раненых.

Англичанам досталась богатая добыча: 1 313 843 монеты — «восьмерки» (испанская золотая монета, называвшаяся так потому, что она составляла одну восьмую дублона (дублон содержал около 7,5 г чистого золота) и 35 682 унции (английская мера веса, равная 28,35 г) серебра в слитках, не считая партии кошенили (насекомое, из которого добывается краска кармин, или кошениль) и некоторых других товаров, ценность которых по сравнению с серебром была невелика. Вместе с прежней добыча составляла почти 400 000 фунтов стерлингов (английская денежная единица, равная 20 шиллингам или 240 пенсам), причем в эту сумму не входила стоимость испанских судов, товаров и т.п., сожженных или уничтоженных английской эскадрой, равнявшаяся не меньше 600 000 фунтов стерлингов.

Въезд Ансона в Лондон был триумфальным. Под звуки барабанов и фанфар, под приветственные клики толпы тридцать два фургона доставили десятиллионную добычу, которую поделили между командиром, офицерами и матросами; даже король не имел права участвовать в дележе. Ансон был произведен в адмиралы и сделал блестящую карьеру. В 1747 г. его назначили первым лордом адмиралтейства...

Когда-то знаменитый корсар Френсис Дрейк, прозванный «пиратом королевы Елизаветы», своими разбойничьими набегами принес Британии славу «владычицы морей». За разгром испанской «Непобедимой армады» Елизавета произвела его в рыцари и сделала адмиралом. С тех пор многое изменилось: потомки сановного флибустьера давно порастеряли былую славу английского флота. Но лавры дрейков, мorganов, флинтв и многих других «джентльменов удачи» и по сей день многим не дают покоя.

В современном докладе Международной морской организации в Лондоне сказано: «Есть все основания полагать, что пиратство представляет собой серьезную угрозу безопасности морского судоходства». Действительно, только за 1981–1982 гг. пиратской добычей стали 193 торговых судна.

Новые, хорошо вооруженные пираты облюбовали для своих набегов западное побережье Африки, Карибское море, район Сингапура и Индонезии, восточное Средиземноморье. Во многих портах пираты имеют «своих людей» в банках и страховых компаниях, в таможне и даже в полиции, которые сообщают им о точном месте и времени швартовки судов с особо ценными грузами.

Если бы слава пиратов определялась лишь количеством захваченных судов, то пальму первенства, несомненно, следовало бы отдать Б. Робертсону, на совести которого, по свидетельству его биографов, более четырехсот судов. Но корабли были не единственным источником пополнения пиратской казны. Робертсон, например, все время хранил в тайне точные географические координаты острова Триган — одного из островов сокровищ. Однако напрасно шестьсот аборигенов, специально доставленных на

Триган, перерыли под личным надзором губернатора каждый клочок земли на острове. Судьба спрятанного сокровища, стоявшего столыжких человеческих жизней, осталась не выясненной до наших дней.

Это лишь одна из тысяч историй о сокровищах. Конечно, на действительных фактах основана лишь незначительная часть этих историй, хотя бесспорно, что вместе с затонувшими кораблями в глубины моря ушло золото и серебро в виде слитков и монет, общая стоимость которых исчисляется миллиардами, а также и то, что вплоть до наших дней покоятся еще где-то найденные пиратские клады.

Захватывающие, а порой жуткие рассказы о пиратах и упрятанных ими в укромных уголках на далеких тропических островах сокровищах будоражат воображение миллионов мальчишек всего мира. Истории о захороненных в земле сундуках с золотом, драгоценными камнями и жемчугом не дают покоя и многим из числа тех, кто давно уже вышел из детского возраста.

Летом 1988 г. в газетах появилось сообщение, что на главном острове Сейшельских островов Маэ возобновились поиски кладов, зарытых, по преданию, флибустьером Оливье Ле-Вассером.

Возглавляющий «розыск» Дж. Крунз-Уилкинс получил от властей расположенного в Индийском океане островного государства разрешение на «завершение работ», начальник еще его отцом. Перед своей кончиной в 1977 г. Уилкинс-старший заявил, что с большей или меньшей точностью определил на Маэ местонахождение потайной «казны» этого морского разбойника прошлого.

Острова, разбросанные к востоку от берегов Африканского континента, издавна приковывают взоры искателей приключений и огромных богатств, укрытых пиратами. Самозванными претендентами на их «наследство» уже перевернуты многие тонны земли на Мадагаскаре, Режньоне и Сейшелах.

Последние до сих пор считаются среди охотников за дублонами и пистретами наиболее вероятным местом, где им когда-нибудь улыбнется счастье. Ведь вплоть до второй половины XVIII в. острова оставались необитаемыми, и пираты часто спускали паруса и бросали якорь в удобных бухтах Сейшел, чтобы запастись корабельным лесом и питьевой водой.

В апреле 1982 г. действующие в прибрежных водах Филиппин пираты совершили нападение на пассажирский паром в районе острова Хитанте, провинция Илоило. Представители полиции заявили, что пираты убили 10 членов экипажа и ограбили пассажиров. Пираты? В конце XX в.?

Только за первые месяцы 1983 г. несколько судов паровой компании «Эверетт стимпин» были атакованы пиратами в узком проливе, который находится всего в 24 км к югу от Сингапура и отделяет его от Индонезии. В 1982 г. корсары южных морей на быстроходных моторных лодках совершили нападения более чем на 40 судов. В 1983 г. число налетов увеличилось. «Каждый месяц в этих водах пираты атакуют по крайней мере 5 судов», — говорит президент сингапурской ассоциации судовладельцев Конг Чай Сенг. За весь 1984 г. в районе Сингапура было зарегистрировано 25 пиратских нападений на суда. Только за первые шесть месяцев 1985 г. морские разбойники 22 раза грабили мирных мореходов.

В марте 1985 г. джакартская газета «Компас» сообщила, что на индонезийском острове Батам в восточной части Малаккского пролива арестована банда пиратов. Операцию индонезийской береговой охраны можно считать своего рода сенсацией. Обычно пиратам, действующим в судходных проливах островной Юго-Восточной Азии, удавалось выходить «сухими из воды». Сотни судов стали их жертвами. Однако в сентябре того же года газеты сообщили, что 16 финикийских пиратов с американскими автоматическими винтовками в руках высадились на побережье близ небольшого малазийского городка Лахд-Дату и, ворвавшись в помещение банка города, расстреляли в упор восемь человек. Добыча налетчиков составила 24 тысячи долларов.

14 апреля 1912 г., столкнувшись с айсбергом во время трансатлантического рейса из английского порта Саутгемптона в Нью-Йорк примерно в 500 милях к югу от Ньюфаундленда, затонул лайнер «Титаник» — чудо техники начала XX в., самый большой и роскошный пассажирский пароход. Гибель гигантского судна, на борту которого находились тогда 1500 пассажиров и 885 членов экипажа, произвела на современников ошеломляющее впечатление. Предполагают, что «Титаник» унес с собой в морскую бездну немало сокровищ. На его борту, например, находилась коллекция бриллиантов на сумму в 5 миллионов фунтов стерлингов по ценам 1912 г., не считая личных украшений и драгоценностей, принадлежавших пассажирам, среди которых было немало миллионеров. Только спустя 73 года, в 1985 г. удалось при помощи новейших современных методов установить координаты «Титаника». Сразу же разгорелись споры, кому достанутся находившиеся на «Титанике» ценности, когда их поднимут с трехкилометровой глубины.

Американская фирма «Треже сэлвер» в октябре 1982 г. подписала контракт с одним из дрессировщиков дельфинов на подготовку их к поискам сокровищ на морском дне. Считают, что умные и послушные воле человека животные могут справиться с такой задачей, так как они обладают собственным эхолоотом. Издаваемые дельфином звуки по-разному отражаются от подводных предметов, что, как полагают специалисты, может быть положено в основу поиска ценностей. Дельфины могут наводить водлазав на нужную цель.

В сентябре 1985 г. шведская газета «Дагенс ню-хетер», подогревая возросший интерес молодежи к кладискательству, то ли в шутку, то ли всерьез привела целый список «адресов», где, по различным историческим данным, должны находиться сокровища.

Согласно этому списку, например, в 1698 г. английский пират В. Кид закопал на одном из островов Южно-Китайского моря сокровища с ограбленного им корабля. Двумя годами позже его повесили в Лондоне. Перед казнью Кид все бормотал о каком-то кладе стоимостью сотни тысяч фунтов стерлингов.

В июне 1783 г. корабль «Гросвенур» потерпел крушение у берегов Южной Африки с грузом золота и драгоценных камней на сумму 300 тысяч фунтов стерлингов. В XIX — начале XX в. предпринимались попытки поднять клад. Около сотни монет нашли в песке, покрывшем корабль толстым слоем.

В Тайваньском проливе покоится японский корабль «Аву-мару», потопленный американской подводной лодкой в апреле 1945 г. Он вез 40 т золота, 12 т платины и 150 тысяч карат бриллиантов.

Сокровища перуанского города Лима, как утверждает легенда, зарыты на Кокосовых островах. Английский моряк Дж. Кейпинг в 1840 г. якобы нашел их в пещере на одном из островов и даже явился в Лондон с полными карманами золота и бриллиантов, но был убит своими конкурентами. Его жене якобы досталась карта, которую пока не нашли.

Искателям удачи также предложили понырять на месте гибели испанской армады в Карибском море и попытать счастья в поиске легендарных сокровищ инков.

По подсчетам ученых, со времени древнейших цивилизаций только в Средиземном море затонуло более 15 тысяч кораблей. Их поиском занято, например, научно-исследовательское судно «Альго-Ситроб», построенное в США. В заливе Абу-Кир восточнее Александрии ведутся работы по подъему кораблей флота Наполеона, который потерпел поражение в этом районе в морской битве с эскадрой английского адмирала Нельсона.

В соответствии с соглашением между Египтом и Францией все деньги и драгоценности, в том числе золото Мальты, находящиеся на флагмане «Орьян», в случае обнаружения будут принадлежать Египту.

14 мая 1866 г. примерно в 300 милях от побережья Новой Зеландии по дороге из Мельбурна в Лондон затонул корабль «Генерал Грант». Согласно официальным судовым документам, на его борту находилось более 70 кг золота. Однако, поскольку на судне плыли десятки золотоискателей, возвращавшихся в Англию с добытыми ими сокровищами, драгоценный груз корабля мог быть намного больше. Охотники за сокровищами вели поиски корабля с 1869 г. до нашего времени.

У побережья Малайзии началась операция по подъему сокровищ с корабля, затонувшего в Южно-Китайском море в XVIII в.: голландский парусник «Рисдам» направлялся из Таиланда в Индонезию и затонул в январе 1727 г., получив пробоину в корпусе. На нем находился ценный груз — слитки серебра и олова, золотые монеты, слоновая кость, драгоценности; всего на сумму около 6,5 миллионов долларов по нынешним ценам. Интерес к паруснику проявило правительство Нидерландов. Однако премьер-министр Малайзии Махатхир бин Мохмад заявил, что сокровища принадлежат малайзийцам, поскольку они находятся в их территориальных водах. Ранее груз пыталась поднять нелегально сингапурская частная фирма.

Более четырех лет ведутся поиски на дне Балтики. Жители Мариеханна, столицы Аландских островов, решили установить местонахождение кораблей, в разное время потерпевших крушение вблизи островов. М. Линдхольм подготовил карту, на которой обозначены вероятные координаты затонувших судов. Всего, как считают археологи, вблизи Аландов затонуло более 450 кораблей.

По сообщению испанского информационного агентства ЭФЭ, неподалеку от полуострова Флорида в 1985 г. найден затонувший более трех веков назад испанский галион, поиски которого продолжались пятнадцать лет. На борту галиона обнаружили большое число слитков серебра, старинные монеты, различные украшения.

По сообщению газеты «Джакарта пост», в 1986 г. индонезийское правительство изучало юридические возможности для предотвращения бесконтрольных операций иностранных охотников за подводными сокровищами в водах, на которые Индонезия распространяет свой национальный суверенитет. Возник спор — правомерными ли были извлечения англичанином М. Хэтчером золота и древнекитайского фарфора с голландского судна «Гендермальсен», затонувшего у берегов Индонезии в XVIII в., и продажа этих находок за 15 миллионов долларов на аукционе в Амстердаме. В Малаккском проливе возле индонезийских островов архипелага Риау в том же веке затонули еще пять голландских кораблей с драгоценными грузами на борту, и Индонезия имеет полное право на долю в будущих находках.

Более двух столетий груз корабля «Гетеборг» не дает покоя искателям кладов. Это судно Ост-Индской компании, возвращаясь из очередного рейса с большим грузом чая, шелка, фарфоровой посуды, цветных металлов, наскочило на мель и 12 сентября 1745 г. затонуло при входе в гавань Гетеборг. Часть груза вместе с 30 пушками тогда же удалось спасти и продать с аукциона. В 1995 г. ученые Музея моря провели подводные работы на «Гетеборге», давшие богатый «улов» фарфора, ценного для искусствоведов тем, что изделия имеют точную дату изготовления. Однако результаты археологической экспедиции подогрели аппетиты кладоискателей, привлеченных как старинным фарфором, так и металлами, тонна которых оценивается на лондонской бирже в 10 тысяч фунтов стерлингов (на корабле же металлов находится примерно 100 т).

После двух лет поисковых работ около одного из островов близ Нью-Йорка на глубине 24 м обнаружены остатки парохода, затонувшего в 1840 г. Судно «Лексингтон» считалось наиболее быстроходным кораблем своего времени, в его конструкцию были заложены последние достижения техники тех лет. Причиной гибели парохода был пожар, вспыхнувший на борту. Толчком к началу поисковых работ послужило то обстоятельство, что «Лексингтон» принадлежало супермиллионеру Корнелию Вандербильту. Сохранилось и предание, согласно которому к моменту гибели парохода на его палубе находилось несколько бочонков с серебром на общую сумму 130 тысяч долларов. Ради этого груза и была организована поисковая экспедиция.

В середине 80-х гг. XX в. английские власти разработали меры, которые, по их мнению, должны остановить продажу за границу сокровищ затонувших кораблей. Множество аквалангистов взялись поднять на поверхность содержимое трюмов судов, потерпевших катастрофу. Британским музеям выдано право в течение двух месяцев решать, представляют ли извлечения со дна моря предметы интерес для науки, и в случае необходимости приобрести их в порядке первоочередности.

Поиски затонувших сокровищ у побережья Западной Европы и Америки стали в наше время массовым увлечением. Ныряльщики добывают порой со дна морей драгоценные металлы и украшения, римские и греческие амфоры.

Прошло четыре десятилетия после войны, и итальянские газеты сообщали о том, что похищенный гитлеровцами в 1944 г. золотой запас Ита-

лии хранится, по некоторым данным, в одном из швейцарских банков. Судьба похищенного золота не перестает будоражить воображение современных кладоискателей, в числе которых значатся профессиональные разведчики, прожженные авантюристы, политические деятели.

Некий отставной 65-летний генерал-майор американской армии возглавил тайственную экспедицию, которая блуждает в горах и долинах южной части острова Лусон, входящего в Филиппинский архипелаг. Экспедиция согласно разработанной журналом «Ньюсуик» легенде ищет зарытые на Филиппинах золото и драгоценности японского генерала Т. Ямаситы, который командовал оккупационными войсками на Тихом океане в годы Второй мировой войны, за особое усердие при покорении Малайзии получивший прозвище «малайский тигр». Как повествует легенда, Ямасита перед капитуляцией упрятал награбленные несметные сокровища в филиппинские недра и воды.

По преданию, в 1945 г. Ямасита расстался с огромными богатствами, зарыв кубышки с золотом и драгоценностями в 172 местах. Для этого были использованы американские военнопленные, уничтоженные после того, как секретное задание было выполнено. «Малайский тигр» оставался единственным, кто знал местоположение всех кладов, но тайну унес с собой в могилу: в 1946 г. он был повешен как военный преступник.

Японские специалисты-историки не верят в существование всех этих кладов. Но... в 1971 г. выкопали из земли золотого Будду весом 3000 фунтов и россыпи драгоценностей, оцененные в 3 миллиона долларов, на которые наткнулся бульдозер.

Во время земляных работ вблизи Зейской сплавной конторы были обнаружены 85 золотых и 406 серебряных монет. В старом доме в Ставрополе при углублении подвала обнаружили полуведерный чутунок, доверху наполненный монетами — советскими серебряными рублями и полтинниками, выпущенными в 1921–1924 гг.: всего 1464 монеты.

Житель Полтавы нашел клад, заменяя полы в собственной квартире: из старого печного колосника, зарытого в землю, хозяин квартиры извлек жестянку, в ней оказалось 159 золотых монет, вес клада составил 1 кг 67 г. В самом центре Москвы в старом доме во время ремонта рабочие нашли клад: деньги и драгоценности хранились в чулках: 55 тысяч керенками, 111 зерен жемчуга, серьги, кольца, кулон с бриллиантами... Впрочем, ничего удивительного: в Москве три-четыре раза в год находят клад. Например, в 1985 г. в январе нашли 95 золотых монет, в мае — 59, в сентябре — 413... Постоянно обнаруживаются различные ценные клады во Владимирской области, порой очень крупные: в сентябре 1986 г. нашли клад из 3764 серебряных монет, в деревне Желтужино Петушинского района Владимирской области найдено 567 «пятаков», выпущенных в XVIII — начале XIX в., клад «погянул» на 28 кг.

В книге А. Векслера и А. Мельникова «Московские клады» рассказывается о найденных на территории Москвы и Подмосковья кладах, в частности драгоценных слитках и монетах, и представлена карта кладов нескольких веков.

## Золотая лихорадка

Костер блеск золотой свой со злорадством  
Бросал на нищих тех,  
Что погнались за призрачным богатством,  
Надеясь на утеш.

**Брет Гарт**

«Я, Джон Смит из Миссури, владею этим участком. Захватчика пристрелю на месте!» Таков образец первоначальных заявок калифорнийских старателей периода «золотой лихорадки» середины XIX в. в Америке. Первое время золотоискатели были безраздельными хозяевами земли. Каждый был волен поступать с землей и скрывать в ней богатствами как заблагорассудится, на собственный страх и риск. Позже были заложены основы «старательской демократии», самоуправления поселенцев, продержавшегося первые годы «золотой лихорадки».

Как пишет исследователь, в согласии с демократической традицией американских поселенцев-скаттеров, занимавших и запаживавших «свободные земли» на неосвоенных территориях США, первые калифорнийские старатели выработали трудовой кодекс владения и пользования прииска-ми. Через несколько дней после заявки участок должен был уже носить следы произведенных работ, иначе права заявщика аннулировались.

В рассказе «Мисс» Брет Гарт описывает «золотую лихорадку», начавшуюся в 1849 г. в Калифорнии. «Своим происхождением Смитов Карман обязан некоему Смилу, обнаружившему Карман на том месте, где стоит теперь поселок. Пять тысяч долларов взбрани из него Смитом в первые полчаса. Три тысячи долларов были истрачены Смитом и другими на сооружение желоба для промывки золота и на рытье шурфов. А потом оказалось, что участок Смита — просто карман, который легко отгустошить, как и другие карманы. Хотя Смит дорылся до самых недр Красной горы, эти пять тысяч были первой и последней наградой за его труды. Гора не выдала своей золотой тайны, а желоб спустил в реку последние деньжонки Смита...»

Размер предоставляемых участков ограничивался в зависимости от содержания золота в почве. Перепродажа участков затруднялась различными формальностями. Например, старательские кодексы недружелюбно относились к применению наемного труда. Другим актом самоуправления была личная безопасность старателя. С первых же месяцев массовой иммиграции в старательской Калифорнии начались грабежи, убийства.

Тирвейт Врукс в своем калифорнийском дневнике рассказывал о действиях бандитской шайки, жертвой которой стал его товарищ. В мужской компании старательских общин (в 1849 г. их было сто тысяч) каждый был вооружен, и человеческая жизнь недорого стоила. Старатель работал на участке с утра до позднего вечера, в воскресенье отдыхал.

Деньги, как пишет литератор А. Старцев, у старателей не задерживались. Обычным средством коммерческого расчета служил золотой песок; покупатель носил его с собой в кожаном мешочке; у каждого торговца имелись специальные весы. Золото было дешево. «То, что дома мы сочли

бы состоянием, здесь идет за карманные деньги», — записал в своем дневнике один из старателей. Самой мелкой денежной единицей был «дайм» — десять центов.

Марк Твен описал в «Закаленных» столкновение, происшедшее у него после приезда из Миссури на Запад с местным чистильщиком сапог. «Я дал ему серебряную монету в пять центов с благодушным видом человека, извлекающего богатство и счастье на нужду и страдания. Желтая куртка взял деньги с выражением лица, которое я принял за подавленное волнение, и бережно положил монетку на середину своей широкой ладони. Он долго смотрел на нее, как ученый, сощуривший ухо комара в широком поле микроскопа. Подошли курьеры, возчики, почтовые кучера...»

Первоначально приехавшие в Калифорнию старатели в большинстве своем хотели скопить некоторую сумму денег и вернуться домой. В старательских поселках пели песню:

В Делби-Флете мы славно живем,  
Мы золото ищем и скоро найдем,  
Мы скоро найдем, карманы набьем,  
А тогда прощай, Калифорния!

Однако, как пишет исследователь, судьба старателей складывалась иначе. Скопить нужную сумму оказывалось не так легко, вернее, очень трудно. Но старательство и связанный с ним порядок жизни привлекали многих.

Историки, подводя итоги старательского периода в освоении и развитии Калифорнии, приходят к выводу, что вопреки полуфантастическим легендам старателей и рекламным заверениям американской печати разбогатели в годы «золотой лихорадки» лишь считанные единицы. Неслыханные цены на предметы первой необходимости быстро съедали намывший старателями золотой песок. Бары и игорные дома брали свою дань со счастливицков. Редкие находки сменялись месяцами изнурительной работы и неудач.

Миллионные состояния калифорнийских золотопромышленников возникли позже, когда добыча золота полностью или почти полностью перешли из рук старателей в руки предпринимательского капитала. Старательские общины попали в зависимость от банков, «комитеты бдительности» выродились в суды Линча, действовавшие вне закона.

Золото в Калифорнии находили в самородках, в виде золотого песка в руслах бегущих или высохших потоков и, наконец, в породе. Первые старатели мыли золотоносную землю примитивно в тазах и в лотках. Следующим этапом в технике старателей, связанным уже с артельной разработкой, были люлька, деревянные ясли с просеивающим приспособлением и системой водоносных желобов.

К 1852 г. с помощью таких люлек старатели намывали золота более чем на 80 миллионов долларов, но начиная с этого года при тех же и даже больших трудовых затратах добыча начинает снижаться. Огромные потери при старательских методах добычи не позволяли использовать полностью даже поверхностные залежи золота.

К концу 50-х гг. XIX в. крупный акционерный капитал, пользуясь новейшими, усовершенствованными методами добычи и обогащения руды,

завладел всеми основными калифорнийскими разработками и оттеснил старателя.

Центр золотой промышленности переместился из старательского поселка в банкирские конторы Сан-Франциско и даже Нью-Йорка.

В 1896 г. на прилегающей к Аляске канадской территории, на Клондайке и его притоках, также были открыты богатые месторождения золота. Началась очередная «золотая лихорадка», в Аляску ринулись тысячи людей. В 1897 г. отправился на далекий Север и молодой Джек Лондон. Разбогачившись в Клондайке ему, как известно, не удалось — он заболел цингой и через год вновь был в Сан-Франциско.

В начале 1987 г. бразильский крестьянин Сенесиу да Сильва на склонах малоизвестной даже окрестным жителям горы Серра-Пелада, что в 500 км от устья Амазонки, нашел огромный золотой самородок.

Столь же фантастично разбогател в одночасье деревенский житель на другой стороне планеты — в Папуа-Новой Гвинее. Разлетелись слухи. Психоз наживы обуял тысячи. Толпы старателей двинулись в «новое Эльдorado» — в долину Поргера на Центральном нагорье Папуа-Новой Гвинеи и к бразильской Серра-Пеладе. По предварительным оценкам, недра Поргеры содержат 40 т золота. Торжественный ритуал небольшого индейского племени в отдаленном уголке Южной Америки, церемония с «позолоченным человеком», превратилась в легенду о стране золота и драгоценных камней, богатств и сказочных чудес. («Позолоченный человек» — по-испански El Hombre Dorado; в дальнейшем стали говорить «золотая страна» — El Dorado.)

В конце 1535 г. на поиски легендарной страны Эльдorado выступил со своим отрядом Велалькасар, но его опередил со своей экспедицией Гонсало Хименес, а их, в свою очередь, — немецкий авантюрист Николай Федерман.

Походы не принесли им сокровищ, как, впрочем, и другим авантюристам, в том числе пиратской банде под предводительством Агирре, которую испанские власти официально отправили в экспедицию на поиски Эльдorado.

Эта страна оказалась легендой, но не все сообщения о потерянных сокровищах непременно легендарны. Существуют, например, золотые копи Марлисса, где-то в центральной части Бразилии. Они разрабатывались португальцами в XVIII в. до тех пор, пока рабы-индейцы не восстали и не убили своих хозяев. С тех пор копи так и не обнаружены. Ходят слухи о затерянном городе где-то на пути инков, на дороге, ведущей из Перу в «страну амазонок», следы которой сохранились.

В поисках золота люди не только отправлялись в дальние и опасные путешествия. Заполучить вожаденный металл пытались и иными путями...

По повелению Александра Македонского на могиле Гермеса Трисмегиста (Трижды Величайшего), легендарного основателя тайного алхимического искусства, были начертаны тринадцать заповедей «Изумрудной скрижали». Эти слова считаются тем материалом, из которого столетиями строило самое себя алхимическое мироздание.

Р. Бэкон (XIII в.) писал следующее: «Алхимия есть наука о том, как приготовить некий состав, или эликсир, который, если его прибавить к металлам неблагородным, превратит их в совершенные металлы...».

Главным в алхимии было изготовление золота. Но еще Авиценна утверждал, что «нет путей для превращения одного металла в другой». В восьмом круге «Ада» Данте пишет о двух алхимиках, поддельвавших металлы и обреченных за это на вечные муки. По мнению Данте, алхимия — наука вполне жульническая, алхимики — мошенники, а золотоискательская цель заведомо недостижима.

В XV в. немецкий поэт Себастиан Брант в книге стихотворных сатир «Корабль дураков» писал:

Алхимия примером служит  
Тому, как плути с дурью дружат...  
Алхимик же в ученом бреде  
Выводит золото из меди...

Над алхимиками иронизировал философ Эразм Роттердамский, поэт Чосер, художники Гольбейн Младший и Брейгел Старший, драматург Бен Джонсон. В пьесе «Алхимик» (XVI–XVII вв.) Бен Джонсон писал:

Я весь металл здесь в доме превращу  
Сегодня ночью в золото, а завтра  
Чуть свет за оловом и за свинцом  
К лудильщикам я слуг своих направлю.

Были у алхимиков и критики иного рода — инквизиторы, знавшие, что алхимия — «проклятая наука, вдохновленная самим дьяволом».

Была и естественно-научная критика, в частности, Леонардо да Винчи писал об искателях вечного движения: «Прочь идите с искателями золота!» Д.И. Менделеев считал, что «только благодаря запасу сведений, собранных алхимиками, можно было начать действительное научное изучение химических явлений».

В данной книге нас интересует алхимия только как золото-сереброискательство, превращение неблагородных металлов в благородные, да и серебра — в золото.

«Какой результат от алхимии, кроме дыма, пепла, плача, вздохов, слов, скорби, бесчестия? Выгоды от алхимии заключаются в том, что она бедному никогда не доставила богатства, а многих от богатства привела к бедности, — это мы часто видели», — говорил Петрарка.

### Али-баба, Монте-Кристо и другие

Стремление к накоплению сокровищ по самой природе своей не ограничено.

**Карл Маркс**

Многие знаменитые книги, которыми зачитываются подростки всех стран, полны описаний более или менее успешных поисков сокровищ. И если внимательно прочесть страницы, где перечисляются несметные

богатства, зарытые в землю или замурованные в пещерах, то можно обнаружить не только описания душевного волнения, охватывающего героев при виде огромных богатств, но и, так сказать, «экономичку» приключенческих книг. Порой сокровища в дряхлых сундуках сопоставимы с бюджетами небедных стран. Казалось бы, фантазия авторов приключений, желавших поразить воображение читателей и итракших на их «стремлении к накоплению сокровищ», чрезмерна, если, конечно, не видеть за перечнем золотых слитков, монет, драгоценных камней, браслетов и проч. и проч. самого писателя, его иронию, а порой и сарказм.

Ведный дровосек Али-Баба, спрятавшись на дереве, случайно обнаружил убежище разбойников, куда они сносят награбленные богатства. Воры грабили на дорогах, совершали набеги на селения и города. Ограбив караван или какую-нибудь деревню, они всякий раз приносили добычу в пещеру. Когда разбойники ускакали на своих роскошных конях, Али-Баба спустился с дерева и подошел к маленькой двери. Он произнес слова, подслушанные у разбойников: «Сезам, открой дверь», — тайное заклинание, снимавшее запрет и открывающее заколдованную дверь в пещеру, созданную непокорными джинами.

Перед ним была просторная, освещенная комната из мрамора, с высокими сводами. В ней было сложено все, чего может желать душа из кушаний и напитков. Оттуда он перешел в другую комнату, еще более просторную, нежели первая, и нашел там «богатства, диковинки, редкости и чудные вещи, вид которых ошеломляет смотрящего и бессильны описать их описывающие». Там были собраны слитки чистого золота и серебра, а также динары и полновесные драмы, и все это лежало кучами, словно песок или галька, и нельзя было этого исчислить и сосчитать.

Третья комната оказалась красивей и прекрасней второй, и были там сложены наилучшие одежды из всех стран и земель. Там лежали во множестве дорогие отрезки хлопчатобумажной ткани и роскошные шелковые и парчовые одеяния, «нет такого сорта материй, которого не нашлось бы в этом помещении, будь они из земель сирийских или из самых дальних стран Африки, или даже из Китая, Синда, Нубии и Индии».

Потом Али-Баба перешел в комнату драгоценных камней и самоцветов, которая вмещала столько жемчуга и дорогих камней, что количества их «не определить и не счесть, будь то яхонты, изумруды, бирюза и топазы». Что же касается жемчуга, то его были там кучи, а сердолик виднелся рядом с кораллом. Оттуда Али-Баба перешел в комнату благовоний, духов и курений и нашел «все лучшие сорта и прекрасные разновидности вещей этого рода...». Там стоял аромат алоэ и мускуса, амбры и цибета. Сандал валялся там, как дрова для топки, и мандал лежал, словно брошенные сучья.

Увидев эти богатства и сокровища, Али-Баба «оторопел, и ум его был ошеломлен, и разум у него помутился».

Писатели многих стран и разных времен как бы соревнуются друг с другом, описывая сказочные богатства, стараются ошеломить читателя, чтобы, как и у литературных героев, «разум у него помутился».

Американский писатель Эдгар По пишет в рассказе «Золотой жук»: «Дрожащими руками, задыхаясь от волнения, мы вытянули болты. Еще

мгновение — и нам открылось неоценимое сокровище. Когда пламя фонарей осветило яму, от груды золота и драгоценных камней взметнулся блеск такой силы, что мы были буквально ослеплены».

Как и Али-Баба, один из героев Эдгара По при виде сокровища был «ошеломлен, его словно поразило громом. Потом он упал на колени и, по локотку погрузив в сокровища голые руки, застыл в таком положении, словно наслаждаясь теплой ванной».

Найденный сундук был полон до краев. «Мы потратили весь день и большую часть ночи, перебирая драгоценности. Они были свалены как попало. Видно было, что их бросали в сундук не глядя. После тщательной разборки выяснилось, что доставшееся нам богатство даже значительнее, чем нам показалось с первого взгляда. Одних золотых монет, исчисляя стоимость золота по тогдашнему курсу, было не менее чем на четыреста пятьдесят тысяч долларов. Серебра не встречалось совсем, только лишь золото иностранного происхождения и старинной чеканки — французское, испанское, немецкое, несколько английских гиней и еще каких-то монет, нам совсем не знакомых. Попадались большие тяжелые монеты, стертые до того, что нельзя было прочитать надписи на них. Американских монет ни одной. Определить стоимость драгоценностей было труднее. Бриллианты изумили нас своим размером и красотой. Всего было сто десять бриллиантов, и среди них ни одного мелкого. Мы нашли восемнадцать рубинов удивительного блеска, триста десять превосходных изумрудов, двадцать один сапфир и один опал. Все камни были вынуты из оправы и брошены в сундук небрежной рукой. Оправы же, перемешанные с другими золотыми вещами, были сплюснены ударом молотка — видимо, для того, чтобы нельзя было опознать драгоценности...».

Но и это еще не все. В старом сундуке длиной три с половиной фута, шириной три фута и высотой два с половиной было «множество золотых украшений, около двухсот массивных колец и серег, золотые цепочки — всего тридцать штук, если я не ошибаюсь; восемьдесят три больших тяжелых распятия; пять золотых кадилниц огромной ценности; большая золотая чаша для изготовления пунша, изукрашенная виноградными листьями и вакхическими фигурами искусной ювелирной работы; две рукоятки от шпаг с изящными чеканными украшениями и еще много мелких вещей, которых я не в силах вспомнить. Вес этих драгоценностей превышал триста пятьдесят английских фунтов. Я уже не говорю о часах: их было сто девяносто семь штук, и трое из них стоили не менее чем по пятьсот долларов. Часы были старинной системы, и ржавчина разрушила механизм, но украшенные золотыми камнями золотые крышки были в сохранности. В эту ночь мы оценили содержимое нашего сундука в полтора миллиона долларов. В дальнейшем, когда мы продали камни и золотые изделия... оказалось, что наша оценка клада была слишком скромной...».

Далее выступает Роберт Льюис Стивенсон со своим несравненным «Островом сокровищ». Пещера, в которую вошли герои романа, была «просторна и полна свежего воздуха... В дальнем углу тускло сияла громадная грудa золотых монет и слитков. Это были сокровища Флинта — те самые, ради которых мы проделали такой длинный, утомительный путь, ради которых погибли семнадцать человек из экипажа «Эспаньоля».

Начинается «инвентаризация» богатств... «Здесь находились монеты самой разнообразной чеканки... Английские, французские, испанские, португальские монеты, гиней и лийдоры, дублоны и двойные гиней, муадоры и чехины, монеты с изображениями всех европейских королей за последние сто лет, странные восточные монеты, на которых изображен не то пучок веревок, не то клочок паутины, круглые монеты, квадратные монеты, монеты с дыркой посередине, чтобы их можно было носить на шее, — в этой коллекции были собраны деньги всего мира. Их было больше, чем осенних листьев... Каждый вечер груды сокровищ отправляли мы на корабль, но не меньшие груды оставались в пещере...».

Главный герой знаменитого романа Александра Дюма — граф Монте-Кристо, как сообщает «Энциклопедия всеобщих заблуждений» Людвиг Соучека, не является историческим лицом. Речь идет о художественном изложении судебного дела, известного как «Диамант мести», трагическим героем которого стал подмастерье сапожника Пьер Франсуа Пико. Он должен был жениться на богатой наследнице. Три друга из зависти в 1807 г. написали анонимный донос наполеоновской полиции, в котором сообщали, что Пико борется за возвращение Бурбонов и шпионит в пользу Англии. За три дня до свадьбы Пико был арестован и заключен в тюрьму крепости Фенестрель. Там он совершил подкуп в камеру миланского аббата Флорины, брата князя Карла Торри, и аббат сделал Пико наследником клада стоимостью пять миллионов франков, укрытого в горах.

Ступая восемь лет заключения без суда и следствия Пико был выпущен и начал мстить своим бывшим друзьям под именем пастера Бальдини. Одному из виновных он дал за подробный рассказ о своем деле прекрасный бриллиант. Затем последовали убийство ювелира и побег предателя, как в романе А. Дюма. Под другими именами (Люше и принц де Корлано) Пико уничтожил всех предателей и разбил их семьи. Только хеппи-энд, описанный в романе (Монте-Кристо с любящей его Гайде отправляет в далекую Далмацию), не осуществился: Пико был впоследствии сам убит...

Ставший нарицательным герой А. Дюма граф Монте-Кристо тоже пережили стресс, найдя, наконец, завещанные ему богатства. «Если бы Дантес ничего не нашел, он не поблел бы так страшно... В сундуке было три отделения. В первом блистали красноватым отблеском золотые червонцы. Во втором — уложенные в порядке слитки, не отделанные, обладавшие только весом и ценностью золота. Наконец, в третьем отделении, наполненном до половины, Эдмон погрузил руки в груды алмазов, жемчугов, рубинов, которые, падая друг на друга сверкающим водопадом, стучали, подобно граду, бывшему в стеклах...»

И он начал считать свое богатство. В сундуке оказалась тысяча золотых слитков, каждый весом от двух до трех фунтов; потом он насчитал двадцать пять тысяч золотых червонцев, стоимостью каждый около восьмидесяти франков «на нынешние деньги», все с изображением папы Александра VI и его предшественников, и при этом убедился, что только наполовину опустошил отделение; наконец, он обеими руками намерил десять пригоршней жемчуга, алмазов и других драгоценных камней, из которых многие, оправленные лучшими мастерами того времени, представляли художественную ценность, немалую даже по сравнению с их денежной стоимостью...

Неожиданные открытия залежей африканских алмазов разбудили в Европе легко понятные страсти. Надежда и отчаяние волновали общество вплоть до 1873 г. Волнение, по словам Луи Буссенара, измерялось количеством добытых алмазов. В те годы корабли, выходящие из Каншагта, увозили алмазов на сумму в шесть-семь миллионов франков каждый.

Казалось бы, после всех пережитых приключений герой романа Луи Буссенара «Похитители бриллиантов» не должен ничему удивляться, тем не менее он в буквальном смысле слова был потрясен: «Вообразите, что перед вами внезапно засверкали драгоценности султаниши или раскрылся ларчик набоба, переливающийся всеми цветами радуги; вообразите, что великолепные дары Голконды (старинное название нынешнего индийского княжества Хайдерабад; владельцы Голконды славятся несметным богатством) приоткрыло ираког перед вами всеми своими огнями, и вам все же будет трудно составить себе представление о несравненном великолепии клада...»

И это не все. Был еще приступ безумия, вызванный у Сама Смита ошеломительной находкой. «Каждый сосуд был по крайней мере до половины наполнен великолепными алмазами. Кафры, эти первобытные дети природы, усердно собирали их с далеких, незапамятных времен и ценили их относительно высоко только как предметы, необходимые для обработки жерновов. Однако об их истинной, современной ценности никто и не подозревал. Местонахождение клада хранилось в тайне, и тайна переходила от отца к сыну».

Один из персонажей романа Джека Лондона «Сердца трех» пишет: «Дорогой и многоуважаемый мистер Риган. Имею честь сообщить Вам, сэр, что мне известно местонахождение клада, который, еще в бытность свою пиратом, спрятал сэр Генри Морган».

В романе читаем: «Перешагнув порог, Торрес сразу понял, что это ее спальня. Но где уж тут было рассматривать комнату, когда королева сразу подняла крышку тяжелого, окованного медью сундука и жестом подозвала Торреса. Он подошел и увидел нечто такое, от чего кто угодно мог остолбенеть... Сундук был доверху полон бесчисленным множеством драгоценных камней — бриллиантов, рубинов, изумрудов, сапфиров, самых редких, самой чистой воды и самых крупных, которые лежали грудой, точно кукурузные зерна...»

Соревнование в описании несметных сокровищ продолжается... Редьярд Киплинг, «Джунгли»: «Он бросил золотые монеты и двинулся дальше. Весь пол подвала был покрыт футов на пять-шесть слоем золотых и серебряных монет, высыпающихся из мешков, в которых хранились первоначально, и за долгие годы металл слежался, как слеживается песок при отливе. На них и среди них, выдаваясь над ними, как из песка, выброшенные после кораблекрушения остатки, виднелись драгоценные слоновьи коконы кованого серебра, украшенные золотыми бляхами, карбункулами и бирюзой. Здесь были паланкины и носилки для королей, окованные и оправленные серебром и эмалью, с ручками из нефрита и янтарными кольцами для занавесей; были золотые подсвечники с подвесками из изумрудов, дрожавших на проволоках; были серебряные литые идола забытых богов по пяти и шести футов высоты, с глазами из драгоценных камней; были кольца из золотой сетки на стали, с бахромой из почерневшего и

заржавевшего жемчуга; были шлемы с украшениями из алых рубинов; были щиты лаковые, черепаховые и носороговой кожи, в оправе из красного золота с рядом изумрудов по краям; были мечи, кинжалы, охотничьи ножи с рукоятками, украшенными алмазами; были золотые жертвенные чаши и ларцы, переносные алтари невиданных форм; были нефритовые часы и браслеты; курительницы, гребни, баночки для духов — все золотые; были носовые кольца, браслеты, головные повязки и перстни без числа; были пояса в семь пальцев ширины из граненых рубинов и алмазов, деревянные ящики, когда-то окованные железом, дерево которых рассыпалось в прах, и из которых высыпались груды неграненых сапфиров, опалов, кошачьих глаз, рубинов, изумрудов, алмазов и гранатов...»

«Короче говоря, белая кобра была права: не было денег, которые могли бы оплатить хоть часть этих сокровищ, собранных столетиями войн, грабежей, торговли и податей. Уже не говоря о драгоценных камнях, монеты были бесценны, а вес золота достигал до двух-трех сот тонн.

И была там еще одна вещь действительно изумительная. Это было трехфутовое бодило, или заостренный крюк «для погонения слонов», похожий на небольшой багор. Верхушка состояла из одного круглого сверкающего рубина, а на девять дюймов ниже ручка была сплошь была унизана бирюзой. Ниже ее находился ободок из нефрита с цветочной гирляндой, листья которой были изумрудные, а цветы рубиновые, вделанные в серый камень. Остальная часть ручки была из чистой слоновой кости, между тем как острие-крюк было из стали с золотой инкрустацией, представлявшей охоту за слонами».

Утомительное это дело — перебирать груды сокровищ, даже на страницах приключенческих романов. Представляешь себя в роли пушкинского Скупого рыцаря, который говорил:

«...Я каждый раз, когда хочу сундук  
Мой отпереть, впадаю в жар и трепет».

### ФАЛЬШИВОМОНЕТЧИКИ

Случалось ли вам когда-нибудь держать фальшивую монету? — спросил он... Вообразите фальшивую золотую монету в десять франков! Ее истинная цена каких-нибудь два су. Она будет стоить десять франков, пока не узнают, что она фальшивая.

**Андре Жид**

Говорят, что профессия фальшивомонетчика возникла одновременно с появлением денег. Много позже подделки стали использоваться в государственных масштабах как средство экономической войны.

Считается, что погашение долгов за счет обесценения денег придумал еще Гиппий Афинский в 512 г. до н.э. Война против Спарты и роскошные

постройки вынудили этого правителя влезть в такие долги, что он приказал изъять из обращения все деньги и заменить их серебряными монетами вдвое легче прежних. Он сразу избавился от всех своих долгов, да еще и заработал, по нынешним меркам, около 120 миллионов марок, поскольку контролировал серебряные рудники Лавриона.

Успешный опыт вскоре переняли греческие владыки. В 400 г. до н.э. Дионисий Сиракузский повелел поставить на все монеты штемпель, снижавший их стоимость наполовину, и из должника своих подданных мгновенно сделался их кредитором. То же самое происходило в Риме. Здесь обесценением денег покрывали расходы на борьбу с Карфагеном и на другие войны.

В 70 г. до н.э. Гней Помпей снизил с 10,9 до 9 г золотое содержание «аурея». Цезарь уменьшил его до 8,18 г, а в правление Диоклетиана оно было доведено до 5,24 г.

Заповедь платить только «доброй монетой» в Германии была впервые нарушена в XII в.

Позднее так называемые недокачественные монеты чеканились не один раз. В первой четверти XVII в. в обращении оказалось большое количество денег, изготовленных фальшивомонетчиками. Исходным материалом фальшивомонетчиков были полноценные монеты, выявлявшиеся путем взвешивания. Их расплавляли, щедро добавляли медь и из полученного металла вновь чеканили деньги — «числом поболее, ценою подешевле».

В «сицилийском королевстве» этот процесс зашел настолько далеко, что тамашние динары в действительности представляли собой лишь посеребренные медные монеты. В 1239 г. папа Григорий IX заклеил императора как фальшивомонетчика и отлучил его от церкви.

Начиная с первой инфляции нового времени, которая в 1719–1720 гг. затронула и Францию, население Западной Европы, имевшее сбережения, было ограблено более сотни раз, причем экспроприация затрагивала не только богатых, но и всех без исключения обладателей денег.

Как пишет О. Гуэ, вместо полагавшихся 14 во время Семилетней войны из одной марки серебра чеканили по 20, 40, а то и по 45 талеров. Когда же «новое монетное производство» вышло за все разумные пределы, король распорядился «скорректировать» аналогичным образом и свои собственные монеты и начать выпуск прусских талеров с более низким содержанием серебра, датируя их давним годом. Выпускная неполноценные деньги, король Фридрих II заработал примерно 5 миллионов талеров, за счет которых он большей частью и финансировал войну.

Этот прием Фридрих II применил и против Польши, чтобы не допустить в ней подъема промышленности. Прием оказался заразительным, и им поспешил воспользоваться премьер-министр Англии У. Питт во время войны с революционной Францией. Тогда ее наводнили поддельные банкноты и монеты, и скорее всего от них пошла легенда о вездесущем «золоте Питта», на которое снаряжали контрреволюционеров и заговорщиков-роялистов.

Известно также, что опытом тайных финансовых операций воспользовался в начале XIX в. император французов Наполеон Бонапарт. По его повелению в Монруже — окрестностях Парижа — устроили секретную фаб-



рику для подделки государственных казначейских билетов Венского банка. Только неожиданное обстоятельство помешало массовому производству фальшивок: в апреле 1810 г. Наполеон женился на дочери австрийского императора Марии-Луизе и немедленно прекратил выпуск фальсификатов.

Впрочем, казенные фальшивомонетчики недолго оставались без работы. В то время как Наполеон и русский император Александр I уверяли друг друга в вечной дружбе, на фабрике в Монруже тайно подделывали русские ассигнации. Потом фабрику перевели в Варшаву, а затем — в Вильно. Осенью 1812 г. после вторжения Великой армии в Россию устроили филиал фабрики в подмосковном селе Преображенском.

Французские фальшивомонетчики специализировались на ассигнациях достоинством 25 и 50 рублей, делали их весьма тщательно, но накладки не избежали. Печатали, например, в словах «государственная» и «ходячий» вместо буквы «д» букву — «л». После войны изъяли из обращения фальшивок на 70 миллионов рублей.

В XX в., по словам немецкого ученого Г. Вермуша, международные аферы с бумажными деньгами, проводимые от лица государства, достигли такого размаха, что Фридрих II или Наполеон предстают неумехами-любителями.

Огромная масса бумажных денег, выпущенных в Германии после Первой мировой войны для покрытия государственных потребностей, в сравнении с довоенным уровнем повысила цены в 1 800 000 (!) раз.

Президент Венгерского сбербанка Г. Барош, начальник политической полиции Надосси, военный министр Чаки, премьер-министр Телеки, директор Военно-географического института майор Гере оказались организаторами попытки подорвать французские финансы выпуском поддельных денег. Подпольную типографию они разместили в охраняемом армейцами Военно-географическом институте. В апреле 1925 г. отпечатали первые из 40 тысяч запланированных банкнотов достоинством 1 тысяча франков.

По мнению Бароша и директора Национального банка Хорвата, бумага, на которой изготовили «новодел», несколько отличалась от оригинальной, поэтому французы довольно быстро обнаружили бы подделку. В связи с этим их попытались сбыть в других странах.

Однако в первом же банке Роттердама фальшивый банкнот вызвала у кассира подозрение. В дело вмешалась полиция. Узнав о провале операции, в Будапеште сожгли псевдофранки; однако было поздно — в Венгрию приехали чины французской уголовной полиции. Арестовали 45 злоумышленников. На суде, состоявшемся в Будапеште в мае 1926 г., австро-венгерский принц Л. фон Виндишпрец заявил: «Мне хорошо известно, что мои действия находятся в противоречии с уголовным кодексом, но перед лицом истории я не виновен. Я действовал в интересах великой Венгрии!» Его и Надосси суд приговорил к 11 годам тюрьмы и крупному штрафу. В декабре того же года обок амнистировали.

В романе «Фальшивомонетчики» французский писатель Андре Жид писал: «Слышите, как хорошо она звенит. Почти так же, что и другие монеты. Можно побожиться, что она золотая. Я попался на ней сегодня утром, так же, как попался, по его словам, лавочник, который мне ее вручил. У нее нет нужного веса, мне кажется; но она блестит и звенит почти

совсем как настоящая, снаружи она позолочена, так что стоит все же несколько больше двух су, но она стеклянная. После долгого употребления она станет прозрачной. Нет, нет, не трите: вы мне обесцените ее. И сейчас она уже просвечивается».

В феврале 1926 г. в берлинской квартире немецкого генерала М. Гофмана собрались 30 депутатов рейхстага, промышленников, финансистов, прибыл нефтяной король директор компании «Ройаль Датч» Г. Детерлинг, явились представители грузинской эмиграции, так или иначе связанные с национализированными советской властью нефтепромыслами. Целью этого собрания было добиться свержения советской власти путем выпуска фальшивых денег.

Операцию возложили на сына крупного землевладельца В. Садати-рошвили, в свое время приговоренного царским судом за подобные дела к 12 годам каторги, и М. Карумидзе, финансиста, которому грозила «вышка». Оба сумели скрыться в Германии, где в Первую мировую войну печатали фальшивые рубли. В 1926 г. в мюнхенской типографии отпечатали 15 тысяч банкнотов, из них 12 тысяч переправили в Советский Союз. Немецкая криминальная полиция, расследуя очередное дело, вышла на типографию. Обнаружили 120 тысяч полуфабрикатов червонцев на сумму 1,2 миллиона рублей. Арестовали В. Садати-рошвили; он попался с портфелем, в котором лежали 6 пластин для изготовления фальшивых червонцев. Дело имело огромный резонанс.

В самом начале 1986 г. во французском городе Тулузе была разоблачена крупная банда фальшивомонетчиков. Как выяснилось, они изготавливали фальшивые ассигнации в типографии, в которой днем печатали Библии. Как выразился прокурор на судебном процессе по этому делу, «днем владельцы типографии работали на Бога, а ночью — на дьявола».

В Бухарестском институте криминалистики в 1982 г. был создан прибор — акустический контролер, предназначенный для установления подлинности денежных банкнотов. Работа румынских ученых и инженеров основана на специальном анализе шелеста бумажных денег (оказывается, фальшивые купюры издают совсем не такой звук, как настоящие). Следует заметить, что до сих пор для установления подлинности банкнотов применялся метод физико-химического анализа, при котором нередко существенно повреждались бумажные деньги.

Почти 13 лет всемирно знаменитый Боярский водил за нос французскую полицию — настолько совершенными оказались его дензнаки. Во время суда в 60-х гг. XX в. газеты писали, что он достоин славы Леонардо да Винчи.

Фальшивки ставшего не менее известным нашего соотечественника Баранова специалисты Гознака вначале приняли за собственную продукцию, только с орехами в технологии — так они походили на подлинные дензнаки. В поисках преступника взяли под «колпак» печатные фабрики, разрабатывали даже версию о плане подрыва советской денежной системы ЦРУ. Когда вышли на Баранова, не могли поверить, что это дело рук одного человека, клявшегося в старом сарае.

Истории известны случаи, когда фальшивомонетчиков вообще не удавалось обезвредить. Например, изготовителей так называемых «уральских» денег (они впервые появились на Урале).

Оригинальный способ возмещения потерь от падения стоимости израильской валюты изобрели в 1984 г. некоторые израильские торговцы. Пользуясь тем, что монеты в 10 агора содержат 2 г меди, они перепродавали их на вес промышленникам для переплавки по цене, в 5 раз превышающей их стоимость.

Повсеместным недовольством встретили англичане решение властей прекратить с 1985 г. печатание однофунтового банкнота, а с 1986 г. отменить его хождение. Вместо него появилась однофунтовая монета, которая была введена еще в 1982 г. и которая долго еще вызвала общие нарекания за то, что она легко теряется и протирает дыры в карманах.

Однако у министерства финансов были свои веские доводы. Например, выгоды от перехода от банкнота, который не выдерживает и года, к монете, срок «жизни» которой определяется в 40 лет, перевешивают все ее недостатки. Кстати, введение однофунтового банкнота в 1914 г. вызвало не меньшее недовольство, однако спустя 70 лет, в середине 80-х годов XX в. об этом, конечно, никто не вспоминал.

Криминалисты знают: основная масса фальшивок в мировом обороте наличных денег приходится сегодня на долларские купюры. По оценке экспертов, их общая сумма превышает 10 миллиардов долларов, что составляет около 1% всей долларовой наличности. При этом, как пишут В. Валентинов и А. Смоленцев, две трети долларовых подделок производится за пределами США.

В 1990 г. в России было выявлено 472 подделки на сумму 38 470 долларов США. В 1992 г. число фальшивок превысило 12 тысяч, а сумма изъятой из обращения псевдовалюты перевалила далеко за миллион долларов. В 1993 г. она достигла 2 228 708 долларов.

По данным Интерпола, во Франции ежегодно изымается около 12 миллионов поддельных денежных знаков, в Германии — 9 миллионов, на Британских островах — 5,6 миллиона, в Бельгии — всего на один миллион меньше, в Колумбии — 3,1 миллиона.

Борьбу с фальшивомонетчиками в США ведут агенты секретной службы (Secret Service) министерства финансов, в Германии — сотрудники Bundeskriminalamt, в Великобритании этим занимаются специалисты National Criminal Intelligence Service. В структуре Интерпола есть Международный центр по борьбе с фальшивомонетчиками и поддельвателями ценных бумаг... Однако число фальшивомонетчиков не сокращается.

### Функции денег

Деньги — это то, что используется как деньги.

*Дж. Хикс*

Сущность денег проявляется в их функциях. Как мы уже видели, все, что в принципе приемлемо в качестве средства обращения, и есть деньги. «Такие предметы, как китовый ус, щетина слоновых хвостов, крутые кам-

ни, гвозди, крупный рогатый скот, пиво, сигареты, куски металла, да и люди, играли в истории роль средства обращения», — пишут американские экономисты Кэмпбелл Р. Макконнелл и Стенли Брю в книге «Экономикс».

Функций денег, естественно, гораздо меньше, чем их видов. Например, авторы «Экономикс» утверждают, что существуют три функции денег: средство обращения, мера стоимости и средство сбережения.

К. Маркс выделял пять функций денег, причем в качестве первой называл меру стоимости, затем — средство обращения. По его мнению, это принципиальные, основополагающие функции, из которых вытекают остальные.

Функция денег — мера стоимости заключается в том, что в деньгах находят выражение стоимости всех других товаров. Выражение же стоимости товара в деньгах — это его цена.

Соизмерение стоимости благ и услуг в денежном выражении подобно измерению дистанции в километрах. Просто общество считает удобным использовать некую денежную единицу в качестве масштаба для соизмерения относительных стоимостей разнородных благ и ресурсов, видя в этом очевидные преимущества.

Только благодаря денежной системе нам не приходится выражать цену каждого продукта через все другие продукты, на которые мог бы быть он обменен. Именно благодаря деньгам нам не надо обменивать китовый ус на автомобиль «Волга» или быка на зимнее пальто. «Использование денег в качестве общего знаменателя означает, что цену любого продукта достаточно выразить через денежную единицу», — пишут американские экономисты.

Цены отдельных товаров и всей товарной массы складываются на рынке в результате бесчисленных актов купли-продажи товаров. Следовательно, процесс ценообразования — функционирование денег как меры стоимости — неразрывно связан с реальным меновым процессом, в котором деньги функционируют как средство обращения.

Первоначально функцию средства обращения выполняло золото в слитках, причем каждый раз приходилось взвешивать слитки. Наконец, отдельные умные купцы, а потом уже и государства стали придавать золотым слиткам определенные стандартные формы и ставить на них соответствующее клеймо.

Золото и серебро как деньги получили форму монеты. Обращаясь, монеты постепенно стираются, теряют в весе.

Однако на рынке это уже не имеет значения — их продолжают принимать в обмен в соответствии с прежним номиналом, т.е. они функционируют как полноценные монеты. Их платежная и покупательная сила остается прежней.

Таким образом, обращение денег отделяет реальное содержание металла в монете от ее номинального содержания. В связи с этим неполноценные серебряные и медные знаки в качестве заместителей полноценной золотой монеты начинает чеканить само государство. Эта практика в дальнейшем дала основание для выпуска чисто номинальных знаков стоимости — бумажных денег в качестве заместителей металлических монет (полноценных и неполноценных). Возможность замены денежного товара

символами стоимости (неполноценными монетами и бумажными деньгами) вытекает из функции денег как средства обращения.

Деньги легко принимаются в качестве платежа. Это удобное социальное изобретение, поскольку как средство обмена деньги позволяют обществу избежать неудобства натурального обмена.

Обобщая анализ первых двух функций, К. Маркс конкретизирует определение денег: «Товар, который функционирует в качестве меры стоимости, а поэтому тоже, непосредственно или через своих заместителей, и в качестве средства обращения, есть деньги».

Как отмечалось выше, из меры стоимости и средства обращения вытекают остальные функции денег. Если товаропроизводитель продал свой товар и не превратил вырученные деньги в другой товар, он накапливает их, т.е. изымает из сферы обращения. В этом случае деньги становятся сокровищем. Товаровладельцы накапливают как сокровище овеществленный во всеобщей эквивалентной форме стоимости общественный труд. Функцию сокровища могут выполнять только полноценные деньги. Таковыми являются прежде всего золото, а также металлические и бумажные деньги, если их реальная (меновая) стоимость соответствует номинальной. Фиктивность накопления последних обнаруживается в момент их обесценения.

Из процесса товарного обращения, когда оплата товара производится не в момент его продажи, а через известный срок после нее, возникает функция денег как средства платежа.

Как средство платежа деньги имеют чрезвычайно широкую сферу функционирования — при выплате заработной платы, при погашении всякого рода финансовых обязательств и во всех тех случаях, когда деньги выступают не как мимолетный посредник движения товаров, но совершают самостоятельное движение, переходя (при уплате за товар) от одного собственника к другому.

С этой функцией денег, которую, так же как и функцию средства обращения, могут выполнять и номинальные знаки стоимости, связано появление особой формы денег — кредитных денег.

Товаропроизводитель, продавший в кредит товар и получивший от покупателя долговое обязательство — вексель, может, в свою очередь, использовать последний вместо денег для уплаты за товар, купленный у третьего лица. На базе такого вексельного оборота появились особые векселя, выпускаемые банками. Эта высшая форма кредитных денег, получившая наименование банковских билетов, или банкнотов, господствующий ныне вид денежных знаков.

Развитие товарно-денежных отношений за пределами национальных границ, образование мирового рынка породили новую функцию — всемирные (мировые) деньги. На мировом рынке деньги сбрасывают свои «национальные мундиры» (монеты, бумажные деньги), выступая в форме слитков благородных металлов. На этой основе в мировом хозяйственном обороте функционируют различные кредитные орудия платежа, выраженные в национальных валютах (долларах США, английских фунтах стерлингов и др.), а также международные кредитные орудия платежа, например, «специальные права заимствования» (Special Drawing Rights — SDR) по соглашению стран-членов Международного валютного фонда. Однако окон-

чательным средством расчетов для сальдирования платежных балансов стран остаются всемирные деньги — золото.

В мировом обороте деньги функционируют как всеобщее средство платежа и всеобщее покупательное средство, причем средство платежа преобладает, так как мировая торговля — крупная оптовая торговля, где товары либо продаются в кредит, либо, наоборот, покупатель заранее авансирует деньги на оплату товара.

В мировом обороте деньги функционируют также и как общественная материализация богатства, которое легко мигрирует из одной страны в другую в форме всеобщего эквивалента — золота. Каждая страна нуждается в известном запасе золота для своих международных платежей. Поэтому накопленные внутри отдельных стран деньги в форме сокровища являются для нее резервным фондом всемирных денег.

Из охарактеризованных выше особенностей всеобщей эквивалентной формы стоимости и функций денег вытекает денежный фетишизм (преклонение перед деньгами, обожествление денег), движение денег в экономике представляется первичным и основополагающим. Однако это не так. Деньги лишь обслуживают товарное производство, их движение в конечном счете обусловлено движением товаров, а движение последних — процессом производства.

Деньги и рядовые товары — это два полюса товарного мира, образующих единство. В то же время внутренние противоречия товара как стоимости и потребительной стоимости находят внешнее выражение в противоречии товара и денег, которое с особенной силой проявляется при кризисах перепроизводства товаров. Возможность таких кризисов вытекает из функции денег как средства обращения, а также в связи с развитием функции денег как средства платежа. При развитой кредитной системе каждый товаропроизводитель оказывается связанным системой долговых обязательств с другими. Если в каких-то звеньях будут нарушены сроки уплаты долга, то это отразится на положении многих других товаропроизводителей, что может вызвать массовые неплатежи по долговым обязательствам — банкротства. Кризис перепроизводства принимает в этом случае форму всеобщего денежного или кредитного кризиса.

Исторически и логически деньги предшествуют капиталу, который возникает из стихийного движения денег на основе их функций.

### Бумажные деньги

Тот человек, который решил проблему денег, сделал для человечества больше, чем полководцы всех времен.

Генри Форд

В Китае, в эпоху династии Тан (618–907), были в обороте медные деньги «юань-нао» весом 3,8 г. Однако сколько-нибудь значительную стоимость эти мелкие медные монетки представляли лишь в огромной массе.



5 рублей 1818 г.



Бумажный рубль 1861 г.



Портреты государственных деятелей впервые стали помещать на банкнотах в 1860-х гг.



5-рублевая купюра 1898 г.

С развитием производства и обмена транспортировка, хранение, а зачастую даже и отсчет медных денег, необходимых при заключении крупных сделок, становились все более затруднительными.

Для облегчения торгового оборота в 650 г. император выпустил отпечатанные на высококачественной бумаге денежные знаки «нао-цзао» достоинством в 10 000 кань-нао, которые можно считать первыми бумажными деньгами.

Денежных знаков меньшего достоинства не было, поэтому бумажными деньгами пользовались лишь при заключении очень крупных сделок. Бумажные деньги в любое время можно было свободно разменять на имеющиеся в обращении медные деньги. Они быстро стали популярными.

В 970 г. династия Сун выпустила бумажные деньги — «нен-цен», или «удобные». Для обеспечения «удобства» с самого начала под страхом смертной казни было введено обязательное применение этих денег.

В 1294 г. бумажные деньги от китайцев переняли персы, а в 1337 г. японцы.

Любопытный способ сохранения денежного оборота выбрал мавританский эмир Юсуф в 1357 г. Находясь в осажденной врагами крепости Альгамбра, он выпустил временные деньги в виде квадратных кусочков бумаги с надписью от руки о том, что сам эмир обещает после снятия осады обменять бумажки на металлические деньги.

Подобные временные деньги знает и история борьбы за свободу в Нидерландах. Они были выпущены в Ниддельбурге в 1573 г., в Лейдене — в 1574 г., в крепости Камбре — в 1595 г.

В Северной Америке государственная власть стала прибегать к выпуску бумажных денег еще в конце XVII в., т.е. раньше, чем в Европе. В период борьбы за независимость эмиссия бумажных денег под наименованием «континентальные деньги» привела почти к полному их обесценению.

В донесении командующего армией Дж. Вашингтона Конгрессу говорится, что за воз денег едва ли можно было купить воз провианта.

В Европе новый вид денежного обращения (бумажный) связывается с именем шведа Ю. Пальмструка, основавшего в 1656 г. ссудный и вексельный банк. Этот банк начал свою деятельность с того, что выпустил векселя — долговые документы, содержащие обязательства уплатить определенную сумму не позднее указанного срока. Через пять лет появились банковские кредитные билеты, или банкноты, т.е. собственно бумажные деньги.

Ступа еще 29 лет — в 1690 г. первые банки открылись на территории британских колоний в Америке, а в 1694 г. — в Англии. В 1716 г. шотландец Дж. Лоу под покровительством регента Филиппа Орлеанского основал первый акционерный банк во Франции.

Имя Дж. Лоу хорошо известно экономистам. Еще при жизни о нем много писали на всех европейских языках. Прежде чем называть Дж. Лоу великим экономистом, его называли великим авантюристом и, кажется, не без основания.

Дж. Лоу родился в 1671 г. в столице Шотландии Эдинбурге. Отец его был «золотых дел» мастером и давал также деньги в рост, так что свои первые уроки по экономике Дж. Лоу мог получить прямо дома. Остальное преподала улица. В 20 лет, когда, по словам одного из своих товарищей,



500 рублей 1910 г. — один из лучших образцов мировых валют

Дж. Лоу был уже «весьма хорошо знаком со всеми видами распутства», он отправился в Лондон, здесь он вскоре стал известен под прозвищем Beau Law (Красавчик Ло или Франт Ло). В апреле 1694 г. он убил человека на дуэли. Суд, признав дуэль убийством, приговорил Дж. Лоу к смертной казни. Однако король Вильгельм III помиловал молодого шотландца. Но родственники убитого начали против него новый процесс. Дж. Лоу бежал из тюрьмы, спрыгнув с высоты 30 футов и вывихнув при этом ногу. После этого он скрывался за границей — сначала в Голландии, потом в Италии и, наконец, во Франции.

В Голландии Дж. Лоу изучал Амстердамский банк — крупнейший в тогдашней Европе. В 1699 г. он оказался в Париже, откуда направился в Италию, увозя с собой молодую замужнюю женщину — Кэтрин Сеньер, которая с тех пор сопровождала его во всех странствиях.

В 1705 г. на родине Дж. Лоу — в Эдинбурге вышла его книга под названием «Деньги и торговля, рассмотренные в связи с предложением об обеспечении нации деньгами».

Дж. Лоу утверждал, что экономическое процветание страны зависит от изобилия денег. Он писал: «Внутренняя торговля зависит от денег. Больше их количество дает занятие большему числу людей, чем меньшее количество...». Дж. Лоу видел все преимущества кредита, но, по общему мнению последующих экономистов, не сумел увидеть его опасности. Он полагал, что, расширяя ссуды и выпуск денег, банк будет создавать капитал и тем самым увеличивать богатство и занятость. Но кредит не может

заменить действительные трудовые и материальные ресурсы, необходимые для расширения производства.

Намного опередив свое время, Дж. Лоу выдвинул идею централизации, ассоциации капиталов. Только в середине XIX в. в странах Западной Европы и Америке начался бурный рост акционерных обществ, а в наше время они охватили почти все хозяйство в развитых странах, особенно крупное производство.

Компания, созданная Дж. Лоу, поплотила несколько влиятельных жалкое существование французских колониальных компаний и стала всемогущей монополией. Спрос на акции этой компании был огромным. В Париже компания Дж. Лоу пережила период настоящего бума. В разгар этого бума в расчетах за акции золото и серебро принимали неохотно — 10 акций равнялись по цене 14 или 15 центнерам серебра. Почти все платежи проводились в банкнотах. И все это — и акции, и банкноты — создал «шотландский финансовый чародей» Дж. Лоу. В январе 1720 г. он стал генеральным контролером финансов Франции, хотя фактически он управлял финансами страны уже давно.

Однако в это время стали ощущаться первые подземные толчки под финансовой системой Дж. Лоу. Оказалось, что огромные деньги, которые собрала компания путем выпуска акций, почти не во что вкладывать.

Известно, что Петр I пытался выписать Дж. Лоу в Россию для «передачи опыта», но тот не приехал.

О значении системы Дж. Лоу спорят экономисты разных стран уже более 250 лет; книги о нем, вышедшие в наше время, носят характерные

названия — «Отец инфляции», «Волшебник кредита», «Необыкновенная жизнь банкира Ло».

В 1663 г. торговый человек Семен Гаврилов по возвращении в Россию из Швеции написал царю челобитную: «...да у них же ныне вместо денег учинены бумажки... вместо золотых и ефимков дают нам такие бумажки... на них покупаем товары с великою передачей». Но тогда это не вызвало особого интереса, время было не то.

В Европе впервые выпуск бумажных денег достиг больших размеров в период Великой французской революции, когда эмиссия таких денег под наименованием «ассигнаты» возросла с 120 миллионов ливров (перед революцией) до 45,6 миллиардов ливров (в 1796 г.), а их реальная ценность упала до 0,5% номинала. Этот опыт бумажно-денежного обращения имел значение для теории и практики денежного обращения, так как в нем четко проявились специфические закономерности бумажно-денежного обращения, пагубные последствия инфляции для народного хозяйства и связанное с ней резкое обострение антагонистических общественных противоречий.

Вместо прямого выпуска бумажных денег власти нередко использовали эмиссию банкнот (банковских долговых обязательств), которые превращались в бумажные деньги. Так, правительство Великобритании в связи с большими затратами во время войны 1793—1815 гг. против Франции прибегло к получению займов у частного эмиссионного Английского банка и к выпуску не покрываемых золотом банкнот. Поскольку это грозило банку банкротством, был издан «Рестрикционный акт», временно освобождая банк от обязательства размена своих банкнот на золото. Тем самым последние превратились, по существу, в бумажные деньги, хотя по форме оставались банкнотами. В дальнейшем такого рода трансформация банкнот в бумажные деньги стала широко применяться в качестве замаскированного метода бумажно-денежной эмиссии.

К эмиссии бумажных денег в прямой и скрытой формах прибегали еще до Первой мировой войны Германия, Австро-Венгрия, Италия и другие страны.

В эпоху империализма выпуск бумажных денег участился и принял чрезмерные масштабы, поскольку они используются для финансирования колоссальных затрат в целях подготовки, ведения и ликвидации последствий мировых войн. По окончании Первой мировой войны выпуск бумажных денег, особенно в побежденных странах, значительно увеличился. Например, Германия в 1922—1923 гг. пережила инфляцию бумажных денег астрономических масштабов (гиперинфляцию), когда количество бумажных денег возросло с 50 миллиардов марок (1919 г.) до 496 585 000 000 миллиардов марок (1922 г.), а индекс оптовых цен за эти годы поднялся с 415 (1913 г. = 100) до 16 620 000 000. Германская марка превратилась в ничего не стоящий клочок бумаги. Эта гиперинфляция крайне обострила внешние и внутренние противоречия Германии и способствовала (так же как и в России) нарастанию революционной ситуации. В этих условиях международный финансовый капитал считал необходимым оказать срочную помощь Германии, чтобы ликвидировать хаос, созданный в экономике и финансах Германии чрезмерной эмиссией бумажных денег (так называемый план Дауэса). Выпуск бумажных денег проис-



«Керенка» со свастики: 250 рублей 1917 г.



Советские денежные знаки 1923 г.

ходил в период Второй мировой войны 1939–1945 гг. и в первые годы после ее окончания, в результате чего обесценились валюты многих стран, а в некоторых (Китай, Греция и др.) эмиссия бумажных денег достигла масштабов гиперинфляции.

Далее обратимся к истории возникновения бумажно-денежного обращения в России.

В допетровской России существовала монетная система обращения, которую не собирались менять. Однако во время петровских реформ воз-

никли сложности. Например, вес медных монет на сумму 1000 рублей составлял более 65 пудов; купцы продвигались из города в город чрезвычайно медленно с обозами, груженными деньгами.

Первый российский вексельный устав вышел в свет при Петре II – 16 мая 1726 г., а 21 июля 1758 г. по указу императрицы Елизаветы в обиход столицах были утверждены банковские конторы вексельного производства. Впрочем, как утверждают историки, купцы еще за год до указа начали покупать товары в провинции и продавать их в Петербурге, сразу же получая плату векселями. Банковские конторы обменивали желваким звонкую монету на векселя, по которым выдавались наличные в других городах.

«Европа, – пишет А. Алехов, – тем временем ушла далеко вперед: там уже повсюду применяли так называемые переводные векселя – передаточную подпись, которой оформлялась передача векселя другому лицу».

В это время в России с деньгами творились неприятности: из каждого пуда меди, реально стоявшего 4–6 рублей, изготавливали пятаков на сумму 40 рублей, т.е. номинал монет намного превышал их истинную стоимость. В 1744 г. генерал-прокурор князь Шаховской предложил изъять обесцененные пятаки и заменить их банковскими билетами – «цеттелями» (по-немецки – записка, этикетка). Но Сенат заупрямился: «...билеты потому ж в России не токмо не за обыкновенное и незнаемое дело, но самое вредительное и весьма хуже нынешних пятикопеечников; ибо те внутреннюю доброту имеют, а билеты иметь не будут».

О предложениях Шаховского вспомнили лишь спустя 18 лет. Этому предшествовал указ императора Петра III о выпуске монет по новым образцам – золотых, серебряных и «облегченных» медных. Кроме того, правительство приняло строго контролировать поступление в казну серебра. 18 мая 1762 г. тайный секретарь Д. Волков огласил подписанное самодержцем повеление, в котором говорилось, что «Его Императорское Величество находит удобное и ближайшее... средство в делании банкцеттелей». Спустя неделю последовал царский указ об учреждении Государственного банка с правом выпуска билетов достоинством 10, 50, 100, 500 и 1000 рублей.

Но открытие банка не состоялось, как намечали, 1 июня – тремя днями раньше дворцовый переворот сбросил Петра III с престола. О банке надолго забыли, хотя финансовое положение страны оставалось тяжелым. «...Армия не получала жалованья за три месяца», – констатировала Екатерина в одной из своих записок.

В 1766 г. генерал-губернатор новгородский, тверской и псковский Я.Е. Сиверс обратился к государыне с запиской, в которой вновь поднял вопрос о «цеттелях», аргументируя их полезность с большим знанием дела: он много лет провел в Европе и досконально изучил деятельность тамошних банков. И опять воспротивилось ближайшее окружение императрицы – в первую очередь влиятельный князь П. Вяземский. Записка Я.Е. Сиверса осталась без ответа.

Через два года началась Русско-турецкая война. Потребовались огромные расходы. И тогда произошло не типичное для нашей истории событие: князь П. Вяземский сам внес проект выпуска ассигнаций – банковских билетов на сумму 3 миллиона рублей.

29 декабря 1768 г. в присутствии Екатерины был рассмотрен и одобрен проект «Манифеста об установлении в обеих столицах банков для вымена государственных ассигнаций». Документ был обнародован 1 февраля 1769 г. — и эта дата вошла в историю как день рождения российских бумажных денег.

Впервые ассигнаций было выпущено на 1 миллиард рублей. В 1769–1975 гг. правительство России пользовалось выпуском ассигнаций для финансирования войны с Турцией. Позднее в связи с войной против Наполеона производились крупные выпуски ассигнаций, эмиссия которых с 212 миллионов рублей (в 1800 г.) возросла до 836 миллионов рублей (в 1817 г.).

Бумагу для денег изготавливала Красносельская фабрика под наблюдением командированных из Петербурга экзекуторов. Владельцем фабрики был граф Карл Сиверс, дядя того самого Я.Е. Сиверса.

Сразу же встал вопрос о защите ассигнаций от подделки. Во-первых, появились водяные знаки, во-вторых, подлинные подписи должностных лиц, в-третьих, рельефные тисненные изображения, помещенные внутри двух вертикальных овалов в центре банкнота. Сегодня такой способ тиснения принято называть конгресным — по фамилии англичанина Уильяма Конгрева, который по традиции считается его создателем, хотя родился спустя три года после того, как приписанное ему нововведение начали применять в России.

Водяной знак представлял собой текст, расположенный по периметру прямоугольника: слева и справа — «государственная казна», сверху — «любовь к отечеству», вниз — «действует к пользе оного». По краям рамки размещались узорчатые линии, а по углам — гербы Астраханского, Московского, Казанского и Сибирского царств.



Герои на предвоенных советских банкнотах — символ победившего социализма

Курс ассигнаций постоянно менялся, в 1840 г. он составлял 3,5 рубля ассигнациями за один серебряный рубль. В 1843 г. ассигнации были изъяты из обращения, заменены серебряным рублем и приравненными к нему денежными билетами.

«В каких только грехах не обвиняют бумажные деньги», — пишет Ю. Медведев. Их именуют «пустышками», «фантиками», «цедулями», называют главными виновниками инфляции.

Некоторые экономисты, как и современники Дж. Лоу, до сих пор считают их появление самым верным симптомом болезни экономики. И это, несмотря на то, что у монеты масса недостатков. Во-первых, они тяжеловесны. Во-вторых, применение металла зависело от объемов его добычи. В-третьих, монеты изнашивались, их портили, требовались значительные дополнительные расходы на их замену. Еще древнеримский ученый и поэт Лукреций Кар в поэме «О природе вещей» писал: «Также кольцо, что в течение долгих годов переходящих носишь на пальце ты, мало-помалу становится тоньше». К. Маркс, цитируя английского экономиста Додда, писал: «Пекарь, который сегодня получил прямо из банка совершенно новенький соверен и завтра отдаст его мельнику, отдаст не точно тот же самый соверен: он стал легче, чем был в тот момент, когда пекарь его получил». (Соверен — английская золотая монета достоинством в 1 фунт стерлингов. Чеканилась с конца XV в. Во времена К. Маркса «совершенно новенький» соверен весил 7,98 г, чистого золота в нем содержалось 7,32 г. Выпуск соверенов для внутреннего пользования был прекращен в 1917 г.).

В-четвертых, чеканка монет дороже, чем печатание бумажных денег.

Таким образом, металлическое обращение тормозило скорость оборота, сдерживало торговлю.

В России после войны с Наполеоном вместо ассигнаций ввели серебряный рубль, а в конце XIX в., после Русско-турецкой войны, — золотой. Но и в это время бумажные дензнаки использовались, их можно было в любой момент обменять на металл.

До сих пор ученые не пришли к единому мнению: являются ли деньгами кредитные билеты, векселя, банкноты, чеки? Большинство экономистов считает, что нет. А если денежные знаки обмениваются на золото? Тогда они превращаются в депозиты, которые удостоверяют, что человек — собственник драгоценного металла, хранящегося у государства. Но это тоже небумажные деньги.

Ученые выделяют принципиальные особенности бумажных денег. Для того чтобы понять это, достаточно посмотреть, чем они отличаются от банкнота.

Банкнот выпускался коммерческим банком. Схема его применения следующая. Купец заключал сделку, продавал товар. У покупателя в данный момент не было наличных денег, и он выдавал вексель, который продавец приносил в банк и получал взамен банкнотов. Таким образом, «товар как бы порождал дензнак», — пишет Ю. Медведев.

Далее, когда приходил срок оплаты векселя, лицо, его взявшее, вносило в банк соответствующую сумму банковскими билетами. Таким образом, они возвращались туда, откуда вышли, а следовательно, исключались из оборота. Поэтому лишних банкнотов просто не могло быть.





Послевоенная 50-рублевая банкнота

Значит, рынок работает как бы в автоматическом режиме: в обороте столько купюр, сколько ему в данный момент требуется, каждая избыточная тотчас же возвращается к тому, кто ее выпустил.

С бумажными деньгами все обстоит иначе. Их главная отличительная черта такова: в их выпуске всегда заинтересовано государство. Зачем же это понадобилось, если уже был отработанный, проверенный механизм с банкнотами?

Дело, оказывается, в том, что власть раньше прибегала к печатному станку только в чрезвычайных обстоятельствах, когда нужда в средствах была очень велика и получить их быстро оказывалось крайне сложно. Например, во время войны, при резком росте расходов на армию. При этом за выпуском государственных купюр не стояла торговая сделка. Значит, запущенные в оборот купюры не возвращались назад, как это было с банкнотами, а вращались в нем постоянно.

Другое принципиальное отличие бумажных денег состоит в том, что они вводятся государством принудительно, а на использование же банкнотов коммерсанты соглашались добровольно.

Еще одна особенность бумажных денег. В трудные для хозяйства времена правители в Средние века шли на «порчу монет» (уменьшение веса). Но это, конечно, не идет ни в какое сравнение с выпуском «пустых» бумажных денег, легко и быстро решающим все проблемы. Однако опыт показал, что эта легкость мнимая. Уже в XIX в. экономисты и власть осознавали тающую здесь опасность. Поэтому в начале XX в. во всех ведущих странах в ходу были золотые и серебряные дензнаки, а бумажные на них обязательно обменивались.

И все же XX в. стал веком бумажных денег.



«Четвертак» 1961 г. считался крупной купюрой

Почему? Во-первых, потому что это были те самые трудные для хозяйства времена, вызванные войнами. Во-вторых, товароборот достиг таких гигантских сумм, измеряемых в триллионах долларов, марок, франков, каких золоту просто не обслужить.

Экономисты обсуждают вопрос: можно ли считать, что бумажные деньги утвердились надолго? Единодушного мнения нет. Одни говорят о возврате к золотому стандарту, когда валюты всех ведущих стран имели золотое обеспечение. Известный экономист лауреат Нобелевской премии Ф. Хайек утверждает, что государство вообще не должно выпускать деньги, что следует вернуться к системе, когда каждый банк эмитировал собственные банкноты. Тогда инфляция станет фактически невозможна.

Другие противники бумажных денег также утверждают, что, поставив в XX в. на них, правительства выбрали самый простой вариант эксплуатации народа, перераспределяя национальный доход в пользу буржуазии, сосредоточивая огромные средства в руках корпораций. В самом деле, всегда существует группа лиц, которым пусть небольшая, но постоянная инфляция выгодна. Ведь если повышение цен опережает рост зарплаты, то выигрывают владельцы тех предприятий, в продукции которых доля зарплаты достаточно высока.

Сторонники бумажных денег находят свои доводы. Напоминают, например, что именно в 30-е годы XX в., когда во многих странах существовал золотой стандарт и денежные системы казались, как никогда, надежными, в США, а затем и в других экономически развитых странах разразился Великий кризис. Он и вынудил в конце концов отказаться от обмена купюр на благородные металлы.

Впрочем, разобравшись в причинах кризиса, экономисты сняли часть вины за инфляцию с бумажных денег. Даже пришли к выводу, что инфля-

цией можно умело управлять, не отказываясь от бумажно-денежного обращения. Например, выпуская государственные облигации. Впрочем, полностью остановить инфляцию еще нигде и никогда не удалось. Даже в самых благополучных странах цены сегодня увеличиваются — пусть всего на 2–3% в год.

### Вексель, чеки и другие платежные средства

Только один человек из десяти тысяч понимает вопросы денежного обращения, и мы встречаем этого человека каждый день.

*Кит Хаббард*

Безналичный расчет почти такой же древний, как и наличный. К XX в. до н.э. относится чек, выписанный на глиняной табличке из Абу-Хабби: «8 и 1/2 мины олова обеспечивается жрице солнца Ламасси, дочери Каша-Уни и Ибни-Нана, сына Бель-Шуна». Чек был действителен к предъявлению в течение 14 дней.

Множество примеров можно привести из времен Древней Греции и Древнего Рима. Из письма Сенеки: «Переведу эти деньги на Эпикура...» Из письма Цицерона Аттику: «Дайте мне знать, можно ли выслать сыну моему в Африке необходимые ему деньги посредством обмена или же следует ему выслать их».

Вскоре после появления на свет звонкой монеты люди заменили ее письмами, записками, обязательствами, платежными ордерами. За двадцать веков до н.э. в Вавилоне городские култы и банкиры использовали записки и чеки, но, восхищаясь их изобретательностью, нет необходимости преувеличивать их современность. Те же приемы существовали в Греции или в эллинистическом Египте, где Александрия сделалась «наиболее посещаемым центром международного транзита». Рим знал текущий счет, актив и пассив в книгах продавцов серебра (*argentarii*). И наконец, все орудия кредита — вексель, платежное распоряжение, заемное письмо, банковский билет, чек были знакомы култам мусульманских стран, мусульманам и немусульманам, какими их нам показывают начиная с XV в. н.э. документы, так называемые генизы (*geniza*), обнаруженные главным образом в синагоге Старого Каира. А Китай использовал банковские билеты с IX в. н.э.

Различного рода чеки, векселя и долговые расписки служили людям во все времена, постепенно завоевывая ведущее место среди многочисленных видов обмена и хозяйственных операций. Не будет преувеличением сказать, что в настоящее время основная часть хозяйственных сделок происходит без физической передачи денежных знаков из одних рук в другие.

Каждый год в США выписывается чеков более чем на 30 миллиардов долларов. Каждый чек учитывается в среднем 10 раз и проходит 2,5 банка. Затраты на обработку одного человека составляют 15 центов, а общие годовые издержки равны 3,5–4 миллиардам долларов. Так что экономия при переходе на безналичный расчет — миф.

Всякая экономика, испытывавшая затруднения с обращением металлических денег, в силу своей природы и развития почти неизбежно довольно быстро приходила к использованию кредита.

Деньги и кредит, рассматриваемый во всей совокупности его орудий, разделяет четкая грань. Кредит — это обмен двух поставок, разделенных во времени: я тебе оказываю услугу, ты мне ее возместишь позднее. Сеньор, который авансирует крестьянина семенной пшеницей с условием выплаты долга из урожая, открывает кредит; так же точно — кабатчик, который не требует сразу же со своего клиента платы за его заказы, а записывает ее на счет пьющего в виде меловой черты на стене (так называемые меловые деньги — *largent a la craie*), или булочник, который поставляет хлеб и записывает его стоимость насечками на двух кусочках дерева: один остается у дающего, другой — у берущего.

На этом же принципе основан и вексель. Дающий его в каком-либо месте, например, в XVI в. на ярмарке в Медина-дель-Кампо, сразу же получает деньги, а получатель векселя вернет свои деньги в другом месте через определенное время и в соответствии с обменным курсом на момент платежа. Он сам обеспечивает свою прибыль и сам оценивает степень риска.

Если уж обычные деньги для большинства современников были «кабалистикой, доступной разумению немногих», то такие деньги и в то же время не деньги и такой денежный механизм, смешанный с простым письмом и сливающийся с ним, представлялись им не просто сложными, но «дьявольскими», служа источником беспрепятственного изумления. Итальянский купец, который около 1555 г. обосновался в Лионе со столом и письменным прибором и создал себе состояние, был совершенно скандальной фигурой даже в глазах тех, кто достаточно хорошо понимал, как оперируют деньгами и как функционирует механизм обменных операций. Еще в 1752 г. человек такого интеллектуального масштаба, как Дэвид Юм (1711–1776), философ, историк и экономист, был решительным противником «новоиспеченных бумаг», этих «акций», «банковских билетов и бумага казначейства», а также и противником государственного долга. Он предлагал не более и не менее как ликвидировать на 12 миллионов бумажных денег, которые, как он считал, обращаются в Англии наряду с 18 миллионами фунтов стерлингов в монете; по его словам, то было бы верное средство вызвать приток в королевство новых масс драгоценных металлов. Какое же несчастье для нашей любознательности (но, конечно, не для Англии), что такая система, противоположная системе Дж. Лью, не была испытана экспериментально! Со своей стороны С. Мерсье сожалел, что Париж не «последовал примеру Лондонского банка». Он описывал старомодное зрелище платежей наличными в Париже: «Десятого, двадцатого и тридцатого числа каждого месяца с десяти часов и до полудня встречаешь носильщиков с мешками, полными денег, стибакшихся под этой тяжестью. Они бегут так, словно на город только что нагала неприятельская армия. И это доказывает, что у нас не создали удачного политического символа (читай: банковского билета), какой бы заместил эти металлы, кои вместо того, чтобы путешествовать из кассы в кассу, должны были бы быть лишь недвижимым символом. Беда тому, кто должен уп-

латить по векселю в такой вот день и у кого нет средств!». Эту картину можно было наблюдать только на улице Вивьен, где, как заметил наш информатор, «имеется больше денег, нежели во всей остальной части города: это карман столицы».

В XIII в. на Западе начал свою жизнь переводной вексель, средство для платежа на далеких расстояниях, которое с успехом крестоных походов распространилось вдоль всего Средиземного моря. Раньше, нежели это общно принято думать, этот вексель стал переводным: получатель подписывает его и уступает другому. Вполне очевидно, что при первом известном переводе векселя в 1410 г. такой вид обращения не был еще тем, чем он станет впоследствии. Позднее вексель более не будет ограничиваться простым проездом из одного места в другое, как то было при первоначальном его использовании. Деловые люди станут его пересылать с места на место, с ярмарки на ярмарку — это то, что во Франции именовалось «обменом и переобменом» («change et rechange»), а в Италии — подписанием нового векселя (*ricorsa*). Такие приемы, означавшие «продление» кредита, сделались всеобщими в период затруднений XVII в. Тогда при попустительстве деловых людей повсюду разъезжали многочисленные «авантюристы»; стало даже вполне обычным переводить векселя на себя, что создавало условия для множества злоупотреблений. Такие злоупотребления были и раньше. Нам известны с 1590 г. переводы векселей в пользу Футтеров, а в 1592 г. — на лионские банки; более того, в Генуе, городе новшества, они известны с XV в.

Вероятно, первый банковский билет появился в 1661 г. в кассах Стокгольмского банка (там его употребление, впрочем, прекратилось быстро — в 1668 г.) или же, что более реально, в кассах Английского банка в 1694 г. С 1667 г. в Англии умножилось число платежей ордеров (*orders*), прототипа банковских билетов, а еще раньше, в середине века, обычным делом было использование *goldsmiths notes*, позднее прозванных *bankers notes*. «Золотых дел» мастера в Лондоне принимали на хранение деньги в обмен на векселя. В 1666 г. только у одного из таких «золотых дел» мастеров было в обращении 1200 тысяч фунтов стерлингов в векселях. Они были кредиторами самого Кромвеля. Банковский билет почти спонтанно родился из коммерческого обихода. То был вопрос жизни или смерти: в 1640 г. король Карл I захватил в Тауэре слитки ценных металлов, сданные на хранение купцами Сили, и купцы нашли для своих авуаров убежище у «золотых дел» мастеров (*goldsmiths*), создавая тем их состояние (вплоть до основания Английского банка).

Но Англия не обладала в этой области монополией на раннее развитие. «Касса ди Сан Джорджио» («*Casa di San Giorgio*») по меньшей мере с 1586 г. имела свои билеты (*biglietti*), которые начиная с 1606 г. стали оплачиваться золотой или серебряной монетой в зависимости от того, какой вклад их гарантировал. В Венеции банки «*di scritta*» («письменные») с XV в. имели свои билеты, которые могли обмениваться и оплачиваться.

Однако нововведением Английского банка было то, что к функциям банка — хранению средств и их переводу со счета на счет — он добавил роль настоящего, сознательно организованного эмиссионного банка, способного предложить обширный кредит в билетах, фактическая стоимость

которых намного превосходила его реальные денежные запасы. Как говорил Дж. Лоу, проделав это, банк совершил величайшее благодеяние для торговли и для государства, ибо он «увеличил количество монеты».

Что касается «письменных» денег — они появились вместе с самым началом ремесла банкира: по желанию клиента один счет компенсировал другой. Существовало даже то, что мы бы называли счетами без обеспечения, благо банкир на это соглашался.

Конечно же, не всегда банковские билеты и бумажные деньги имели широкое хождение. Следует запомнить рассуждение Д. Юма. Во Франции даже после запоздалого основания Французского банка (1801 г.) эти билеты интересовали лишь нескольких парижских купцов и банкиров, но почти никого — в провинции: без сомнения, по причине неизгладимых жгучих воспоминаний о банкротстве Дж. Лоу.

Однако бумажные деньги и кредит то в одной форме, то в другой никогда не переставали участвовать в денежном обращении, смешиваться с его течением. Вексель переведенный (т.е. уступленный своим владельцем посредством передаточной надписи за его подписью не на обороте листа, на котором он выписан, а на его лицевой стороне, в противоположность тому, как мы делаем с нашими чеками) с этого момента вступал в обращение как настоящие деньги. Продавались даже облигации государственного займа в Венеции, во Флоренции, в Генуе, Неаполе, Амстердаме, Лондоне. Во Франции, с учреждением в 1522 г. рент на парижскую Ратушу, коннетабль де Монморанси 1 ноября 1555 г. купил землю (сеньорисо Мариньи), оплатив ее этими рентами. Филипп II и его преемник расплачивался с деловыми людьми *en juros* — государственными рентами, пересчитанными по номиналу.

Получая такого рода возмещения, деловые люди, в свою очередь, оплачивали той же «монетой» свои долги третьим лицам, переключая на ближнего риск и неприятности своего ремесла. Таким образом краткосрочные долги (*asientos*, их займы королю) превращались в консолидированную вечную или пожизненную ренту. Но и само участие в *асьентос* уступалось, наследовалось, перераспределялось, оно обращалось на рынке, каким бы скромным он ни был. В свое время там существовали также и «акции» Амстердамской биржи. Существовали и бесконечные ренты, которые во всех странах Запады учреждались на городские деньги — ренты с полей, виноградников, с крестьянских усадеб. Продавались даже *cedole* — обязательства, которые хлебные склады (*caricatori*) Силии выдавали собственникам хранившегося в них зерна, а сверх того при пособничестве владельцев складов и высоких властей обращались и поддельные *cedole*.

В Неаполе вице-король выпускал *tratte* — разрешения на вывоз зерновых и даже овощей; выпускал он их слишком много, и для венецианских купцов было обычным делом скупать их ниже номинала и таким образом оплачивать таможенные пошлины со скидкой. Представим себе в этом движении взад и вперед огромную массу прочих бумаг всякого названия и всякого характера. Каждый раз, как не доставало металлической монеты, приходилось пользоваться любими средствами — и появлялись или выдумывались безналичные способы обмена.

...Наличности не хватает, и прибегают к кредиту, а он импровизируется. Это же советовал У. Петти в своем причудливом «*Quantulumcumque concerning money*» (1682 г., в вольном переводе: «Самое малое, что можно бы сказать о деньгах»). «Какое есть лекарство, ежели у нас слишком мало денег?» Ответ: «Нам надлежит устроить банк». Нужно создать банк, машину для производства кредита, для усиления эффекта существующих денег. Так как Людовик XIV, занятый постоянными войнами, не смог создать банк, ему пришлось жить за счет помощи финансистов — «откупщиков и их сторонников» («*traitants et partisans*»), которые под векселя ссужали деньги на его армии за границей. В действительности эти заимодавцы ссужали свои деньги и деньги, помещенные у них на хранение третьими лицами. А затем они сами себя вознаграждали за счет королевских доходов. Что же касается короля, то как бы он мог действовать иначе, если запасы благородных металлов в его королевстве были исчерпаны?

Речь всегда шла о том, чтобы активизировать или заменить по возможности звонкую монету, выполняющую свою задачу медленно или отсутствовавшую (бездействовавшую). Непрерывная и необходимая, эта работа осуществлялась стихийно в случаях затруднений со звонкой монетой. Со временем встал вопрос об искусственном изготовлении, так сказать, эрзаца денег или, если угодно, денег, «поддающихся управлению». Все эти учредители банков и в конечном счете шотландец Дж. Лоу мало-помалу отдавали себе отчет «в экономических возможностях того открытия, в соответствии с которым деньги (и капитал, понимаемый как деньги) оказывались пригодными для изготовления или для создания по нашему желанию».

То было сенсационное открытие — куда более сенсационное, нежели открытия алхимиков. Именно своей «медлительностью» тяжелые металлические деньги на заре экономической жизни создали банкира. Он — тот человек, который должен исправлять испортившийся двигатель денежного обращения.

Необходимо кратко остановиться и на проблеме современных кредитных карточек — пластиковых карт. Электронные деньги представляют собой развитие и обособление на современном этапе и техническом уровне функции денег как средства платежа (или кредита). Кредитные карточки в современной экономике — средство получения краткосрочной ссуды в коммерческом банке или другом кредитно-финансовом учреждении, выпустившем карточку. Это специфический платежно-расчетный документ, который выдается банком или другим кредитно-финансовым учреждением своим вкладчикам для безналичной оплаты ими товаров и услуг. Это форма расчета, при которой банк берет на себя риск немедленной оплаты товаров и услуг своих вкладчиков.

Внешне кредитная карточка — это небольшая пластиковая карточка, пластинка, содержащая номер, имя владельца, образец его подписи, срок действия. Такая карточка предъявляется компьютерному устройству (например, магазина или банка), которое дает команду соответствующему банку о немедленной оплате покупки или услуги. Когда вы покупаете, допустим, телевизор по кредитной карточке, выпустивший ее банк возместит сумму магазину, а затем вы возместите эту сумму банку. Это удобно хотя

бы потому, что не надо носить с собой кошелек. Но за оказанные банком услуги придется платить ежегодный взнос. Если вы предпочитаете расплачиваться с банком в рассрочку, то будете вносить процентные платежи, причем значительных размеров. Иными словами, кредитные карточки предназначены для того, чтобы отсрочить или отложить оплату на короткое время.

Осенью 1996 г. неожиданно для многих финансистов на первых полосах российских газет вышли проблемы кредитных карточек. Стало известно о том, что Онэксимбанк, один из крупнейших российских банков, становится акционером Компании объединенных кредитных карточек — UCS (United Card Service). К этому времени Компания пропускала через себя около 70% платежей по карточкам «Виза», «Еврокард/Мастеркард», «Джей-Си-Би», «Дайнерз клуб», а несколько лет до этого была на рынке абсолютным монополистом, ее акционерами были «Кредо-банк» и «Мост-банк» — извечные конкуренты на рынке пластиковых карточек.

В прессе, пристально следившей за борьбой титанов, отмечалось как минимум два интереснейших момента. Первый заключается в том, что Онэксимбанк, традиционно работавший с крупной корпоративной клиентурой, если и не шел пока в «розницу», то по крайней мере готовился предложить своим клиентам вполне «розничные» услуги, к которым, несомненно, относится обработка платежей по кредитным карточкам. Вторая тема — возможное возвращение UCS прежних позиций на рынке, связанное с тем, что контрольным пакетом компании, как прогнозировали специалисты (акции еще находились в залоге у Онэксимбанка), будет владеть один из наиболее мощных банков России.

Карточный рынок имеет в России свою историю, хотя и не столь долгую. В те времена, когда иностранцев в СССР было мало, обслуживанием пластиковых карточек занимался «Интурист», а точнее внешнеторговое объединение «Интурсервис». Сейчас авторизация происходит во многих магазинах почти мгновенно, а тогда она занимала 2–3 часа. Почти одновременно с появлением кредитных карточек серьезнейшей проблемой стала борьба с мошенничеством. Если вначале платежи с украденных или недействительных карточек составляли в России 2–3% от оборота, то в 1996 г. они снизились до 0,01%.

В первой половине 90-х гг. XX в., считающейся временем больших и легких денег в России, было последовательно создано еще несколько процессинговых компаний, например «Кард-центр» и «Мультикарта». Первая была создана группой банков, лидировал в которой «Мост-банк», вторая — непосредственно «Мост-банком». «Кард-центр» занимался преимущественно процессингом по карточкам системы «Европэй», играя на противоречиях между этой системой и VISA, «любимчиком» которой стала UCS.

«Мультикарта» предлагала клиентам процессинг по всем платежным системам. Между компаниями развернулась острая конкурентная борьба, касавшаяся прежде всего раздела точек приема кредита — магазинов, отелей и т.п.

Конкуренция привела не столько к повышению уровня обслуживания, который могли дать лишь огромные вложения в развитие коммуникаций,

сколько к снижению комиссионных, уплачиваемых, к примеру, тем же магазином или отелем за прием платежей с помощью кредитной карты. Если в самом начале UCS брала с торговой точки до 8% от оборота, отдавая международной компании 2,5–3%, то в 1996 г. этот процент упал до 4. Дальнейшая конкуренция вполне могла привести к тому, что процессинговые компании стали бы работать на нулевой марже (разница между биржевой ценой товара и максимальным размером разрешенной под него ссуды), а то и себе в убыток.

Одновременно многие банки начали эмитировать (выпускать в обращение) не только международные карточки, но и российские — СТБ, Юнион или карточки «местного значения», такие, как чиповый «Оптимум кард» или «Золотая корона», распространенная в Сибири.

Шумная пресса вокруг событий, происходивших там, где всерьез занимаются проблемой кредитных карточек, неожиданна и необъяснима только на первый взгляд. Банкиры знают: «Работа с населением — это власть!».

Журнал «Эксперт» в сентябре 1996 г. привел слова регионального менеджера VISA по Центральной и Восточной Европе, Ближнему Востоку и Африке (VISA CEMEA) Александра Соуэрти: «Если в России живет 100 миллионов человек активного населения, мы должны ориентироваться на то, чтобы выпустить здесь миллионов сто карточек. Это не значит, конечно, что у каждого должно быть по одной, но ведь мы выпускаем целое семейство карточных продуктов для частных лиц и корпораций».

Журнал «Деньги» в то же время сообщил: «На рынке пластиковых карточек только приятные новости: в борьбе за клиентов банки продолжают снижать тарифы по обслуживанию пластиковых карт, выпускать новые карты и расширять список предлагаемых услуг». Например, Инкомбанк приступил к выпуску новых для российского рынка пластиковых карточек Inkombank-Visa Russia. Карточки эти, предназначенные как для частных лиц, так и для организаций, отличаются тем, что карточный счет ведется в рублях. При этом оплатить товары и услуги можно как в рублях, что позволяет экономить на обменных операциях, так и в любой валюте.

Любопытное новшество ввел Мост-банк. В 1996 г. он заключил договор с компанией «Автокарта» с тем, чтобы московские бензоколонки начали принимать в оплату за бензин международные карты Visa, Eurocard/Mastercard, Cirrus/Maestro, Visa Electron, а также Мост-карт. Уже в сентябре 1996 г. карточка Autocard принималась на 260 автозаправочных станциях Москвы, хотя имеющееся оборудование не позволяло «Автокарте» осуществлять авторизацию карточек в режиме on line, что приводило к задержке платежей и допускало возможность мошенничества с карточками.

Было решено, что в соответствии с договором, процессинговая компания Мост-банка «Мультикарта» установит на московских бензоколонках терминалы, которые будут принимать эти карточки к оплате. В свою очередь, «Автокарта» брала на себя оформление счетов и всю «разъяснительную работу» со своими клиентами. До конца 1996 г. Мост-банк планировал вложить в этот проект 1 миллион долларов.

Пластиковые карточки быстро входят в российскую жизнь как удобное средство приобретения покупок.

## Денежные знаки бывших союзных республик и других стран мира

Прекрасно. Вот же вам совет,  
Внимайте истине полезной:  
Наш век — торгаш; в сей век железный  
Без денег и свободы нет.

*Александр Пушкин*

Известно, что обладание собственной валютой вопрос не только экономики, но и национального престижа. Понадобилось всего 2–3 года, и в бывших республиках СССР появилось столько новых валют, что сориентироваться во всем этом избытии временных и постоянных денежных знаков даже специалистам, как пишет коллекционер О. Парамонов, оказалось крайне затруднительно.

Вот как развивались события.

К 1992 г. в Белоруссии обнаружилось, что наличной денежной массы попросту не хватает для обслуживания народного хозяйства — создался острый кризис наличности. Правительство вынуждено было выпустить в обращение так называемые расчетные билеты Национального банка. О национальной валюте сначала речь не шла. Новые билеты предназначались к хождению параллельно с купюрами советского образца. В начале 1992 г. появились купюры номиналами 5 копеек, 1,5, 10 и 50 рублей, а осенью — номиналы 3, 25 и 100 рублей. На их лицевых сторонах представлена фауна региона. Например, на серо-голубом фоне купюры достоинством в 1 рубль изображен заяц-русак. Ему — то новые дензнаки и обязаны именем «зайчики».

Украинское правительство в 1991 г. выпустило временные денежные знаки Национального банка — купоны, а для денежной единицы установило старинное наименование «карбованец». С 1996 г. постоянной украинской денежной единицей стала гривна, разговоры о которой велись среди экономистов и политиков несколько лет.

В Литве программа перехода к национальной валюте была проведена в несколько этапов. В 1991 г. были выпущены временные денежные знаки, именовавшиеся талонами Литовской республики или «вагнорками» (по фамилии разработавшего их управляющего Банком Литвы — Вагнорса). В том же году было объявлено о введении национальной валюты — литы.

Летом 1992 г. Комитет по денежной реформе Латвии принял вынужденное решение о выпуске временных денежных знаков. Латвийский рубль имел хождение наравне с российским и обменивался на него один к одному. В народе его окрестили — «репшиком» — по фамилии президента Банка Латвии — Эйнарса Репше.

Осенью 1992 г. Банк Эстонии выпустил в обращение новые денежные знаки номиналами 1, 2, 5, 10, 25 и 100 крон. В качестве национальной валюты крона в Эстонии появилась еще в 1928 г., заменив ходившие тогда в республике эстонские марки.

В республике Молдова в 1992 г. появились две купюры номиналами 50 и 200 купонов, а в начале 1993 г. — купоны более крупного достоинства (1000 и 5000) с монограммой Национального банка Молдовы. Одновременно с купонами Национальный банк выпустил в обращение банковский билет в 5 лей.

Осенью 1993 г. Банк Молдовы обменял население наличные деньги из расчета 1000 купонов за 1 лей. В 1994 г. в Молдове была проведена очередная эмиссия, банкноты этого выпуска, отпечатанные во Франции, имеют высокую степень защиты.

С лета 1993 г. на территории Приднестровской Молдавской республики, где правительство признать «чужой» молдавский лей не пожелало, купюры с Лениным по-прежнему сохранили покупательную способность. Из всех регионов бывшего СССР туда хлынула обесцененная денежная масса. С целью же оградить республику от дальнейшего нагльва вышедших из обращения рублей образца 1961–1992 гг. было решено наклеивать на старые купюры марки, подтверждающие их платежеспособность. (Идея не новая, это делалось в послевоенное время в Германии, Венгрии, Чехословакии, Китае.)

В марте 1993 г. правительство Грузии объявило о введении временных дензнаков, и уже в апреле жители Тбилиси увидели новые бумажные деньги, отпечатанные во Франции. Переходная денежная единица не имеет официального названия, в народе же именуется «лари», т.е. «наличные». Первые купоны выпустили номиналами 5, 10, 50, 100, 500, 1000, а также 5000 и 10 000.

В 1993 г. Банк Армении выпустил в обращение денежные знаки национальной валютной системы. Денежная единица получила название «драм» (полагают, восходящее к эллинистической драхме), а разменная монета — «лум» (1 драм = 100 лумов).

Денежная единица Азербайджана, выпущенная в обращение в 1992 г., получила название «манат». Первые билеты номиналами 1, 10, и 250 манатов выполнены во Франции. При оформлении серии был допущен просчет. Ни на одном билете не оказалось словесного обозначения номинала. Этим тут же воспользовались фальсификаторы, принявшие усердно подрисовывать нули. В 1993 г. вышли купюры измененного типа (номинал обозначен цифрами и словами) достоинством 1, 5, 10, 50 и 100 манатов, а также 500 и 1000, оформленные иначе.

Правительство и Национальный банк Казахской республики в 1993 г. выпустили в обращение новые денежные знаки — танге, обменяв население ходившие тогда купюры советского образца из расчета 1: 500.

10 мая 1993 г. парламент Кыргызстана проголосовал за введение национальной валюты: в качестве денежной единицы приняли сом, а разменной монетой — тыйын. Первый выпуск разменных знаков, выпущенных от имени Банка Кыргызстана номиналами 1, 10 и 50 тыйын, осуществлен собственными усилиями летом 1993 г. В 1994 г. последовала вторая эмиссия банковских билетов. Изготовлены они по заказу английской фирмой TDLR.

С 18 ноября 1993 г. единственным законным платежным средством на территории республики Узбекистан стали денежные знаки — сум-купоны.

С 1 июля 1994 г. Узбекистан перешел на постоянную национальную валюту — сум.

В 1993 г. Туркмения ввела национальную валюту. Новая денежная единица получила название «манат», курс его жестко привязан к американскому доллару в соотношении 2: 1.

В 1993 г. в Таджикистане предполагалось ввести местные модификации российских денежных знаков с надпечаткой в виде национального орнамента уже с 15 мая 1994 г., однако этого не произошло.

Таков краткий обзор разновидностей бумажных денег, выпущенных в республиках бывшего СССР, заимствованный нами в основном из журналов «Техника — молодежи» и «Деньги» за 1994 г. Как видим, политические события заставляют порой менять дензнаки на огромных пространствах земли чуть ли ни в одночасье.

Дело идет к тому, что скоро наличные деньги окажутся вовсе не нужны. Об этом говорят уже давно. Считают даже, что наличные становятся вредны: в развитых странах в ходу пластиковые карты. Ими, говорят, можно даже взятки давать (для этого хорошо подходят анонимные карты). Пока это только в развитых странах. Сделать переход от бумажных денег к пластиковым картам более плавным помогут пластиковые деньги. Такие деньги есть в Румынии и Австралии. Журнал «Деньги» совместно с официальным издателем Интерпола в России «Кисинг информационные системы» в 2000–2001 гг. приучал россиян к этим и другим денежным новинкам. По данным генерального секретариата Интерпола за ноябрь 2000 — январь 2001 гг., денежные изменения в некоторых странах выглядели следующим образом.

**Австралия.** Новый юбилейный банкнот 5 долларов, посвященный столетию австралийского государства, выпущен в обращение в январе 2001 г. На банкноте изображены известные деятели Австралии. На лицевой стороне банкнота — сэр Генри Паркес, известный как «отец федерации», на оборотной — Кэтрин Элен Спекнс, писательница, журналистка и политический деятель, первая женщина, которая победила на выборах в государственные структуры Австралии. Все банкноты Австралии изготовлены на полимерной основе и отличаются высокой степенью защиты. В феврале 2001 г. уже находились две разновидности банкнота номиналом 5 долларов — обе были украшены портретом королевы Елизаветы II и различались только цветовой гаммой.

**Албания.** Денежная единица Албании лек делится на 100 киндарк. Из обращения выведен банкнот 100 лек размером 160×68 мм 1991 г. На нем изображены рабочие и нефтеочистительный завод. Албанские банкноты выпускаются номиналом 100 (в начале 2001 г. оставалось две разновидности), 200 (три разновидности), 500 (три разновидности), 1000 (три разновидности) и 5000 лек.

**Англия.** Новый банкнот 10 фунтов стерлингов размером 142×75 мм выпущен Банком Англии 7 ноября 2000 г. Справа от лицевой стороны расположен портрет королевы Елизаветы II, а слева — меняющая цвета голограмма, на которой можно наблюдать либо надпись Britannia, либо цифру 10. На обороте изображены парусники, портрет Чарльза Дарвина — справа, колибри, цветы и лупа — слева. Банкнот защищен водяным зна-



а)



б)



в)



г)



д)



е)

Бесчисленные «временные правительства» России времен 1917–1922 гг. выпускали собственные бумажные дензнаки:

а) марки Западной армии Овалова–Бермондта; б) читинский городской выпуск атамана Семенова; в) кустарные денги Северо-кавказского эмирата; г) «саморазменивающийся» полтинник г. Ливава; д) 100-рублевая банкнота, отпечатанная в США для генерала Хорвата; е) «немецко-литовские» марки, имевшие хождение в оккупированной немцами Прибалтике.

ком с портретом королевы Елизаветы II и серебристой ньярящей защитной лентой слева от центра. Преобладающие цвета банкнота — коричневый и оранжевый.

**Ангола.** В Анголе продолжалась деноминация. Банкноты «кванзы риджустадос» 1995 г. перестали быть законным средством платежа с 1 июня 2000 г., но до 31 августа 2005 г. их можно обменять в Центральном банке по курсу 1 миллион «кванзы риджустадос» за 1 новую кванзу (1 кванза = 100 лвей). Кроме того, все банкноты серий 1976, 1979, 1984, 1987 и 1991 гг. прекратили быть законными средствами платежа и утратили силу. В обращение введены банкноты 50 и 100 кванз, равные 50 и 100 миллионам неденоминированных кванз соответственно. Оба банкнота одинакового размера — 150×66 мм — и одинаково защищены водяным знаком с изображением скульптуры и защитной полосой справа от центра. На лицевой стороне банкнота 50 кванз — портреты Эдуарде Дос Сантоса и Агослиньо Него в медальоне справа. На оборотной стороне изображена нефтяная платформа. Доминирующие цвета банкнота — зеленый, желтый и голубой. Лицевая сторона банкнота 100 кванз выполнена так же, как и 50 кванз, на обратной — здание Национального банка Анголы. Основные цвета — оливковый, коричневый и оранжево-желтый.

**Армения.** В Армении продолжается ввод в обращение банкнотов новой серии с портретами известных деятелей Армении. На лицевой стороне банкнота 500 драм (1 драм = 100 лум) размером 129×72 мм слева расположен портрет архитектора Александра Таманяна и карта Еревана, на обороте — правительственное здание. Банкнот снабжен водяным знаком с портретом Александра Таманяна и защитной нитью слева от центра. В оформлении банкнота использовались черный, желтый и оранжевый цвета.

**Бангладеш.** Денежная единица Бангладеш така делится на 100 пайсов. В обращение введен банкнот 500 так размером 152×65 мм. Справа на лицевой стороне банкнота помещен портрет шейха Миджибура Рахмана, а в центре — мечеть Сет-Гамбай. На оборотной стороне — здание Верховного суда в Дакке. Банкнот защищен водяным знаком в виде головы тигра с серебристой ньярящей защитной полосой, доминирующие цвета банкнота — фиолетовый, сиреневый и оранжево-коричневый. В начале 2001 г. в обращении находились банкноты номиналом от 1 до 500 так. Номинал 500 так представлен двумя разновидностями банкнотов.

**Индия.** Система наличного денежного обращения Индии характеризуется огромным количеством банкнотов. Существуют следующие номиналы: 1 рупия (восемь разновидностей), 2 рупии (девять разновидностей), 5 рупий (семь разновидностей), 10 рупий (девять разновидностей), 20 рупий (две разновидности), 50 рупий (три разновидности), 100 рупий (девять разновидностей), 500 рупий (три разновидности). Итого 50 различных банкнотов. Большинство старых банкнотов, особенно низких номиналов, защищены очень слабо. Но банкноты, украшенные портретами Махатмы Ганди, относятся к последним выпускам и имеют более высокую степень защиты.

**Кипр.** До августа 1955 г. кипрский фунт равнялся фунту стерлингов и делился на 20 шиллингов, или 180 пиастров. Сейчас кипрский фунт делится на 100 центов, а цент — на 100 милей. До недавнего времени в

обращении находились центы и милы в виде банкнотов. Это связано с тем, что денежная единица на Кипре — одна из самых весомых в мире. Сейчас и милы, и центы обращаются только в виде монет. Законным средством платежа перестали быть и утратили силу следующие банкноты: 250 милей, выпущенные между 1961-м и 1982 гг.; 500 милей, выпущенные между 1962-м и 1979 гг.; 1 фунт, выпущенный между 1961-м и 1976 гг. Выведены из обращения и перестали быть законным средством платежа 1 марта 2000 г., но обмениваются Центральным банком в течение неограниченного периода банкноты 1 фунт, выпущенный между 1979-м и 1996 гг.; 5 фунтов, выпущенные между 1979-м и 1995 гг.; 10 фунтов, выпущенные между 1977-м и 1995 гг. В начале 2001 г. в обращении оставались банкноты следующих номиналов: 1 фунт (две разновидности), 5 фунтов, 10 фунтов и 20 фунтов (три разновидности).

**Конго.** Старые банкноты 5 000 и 10 000 франков, выпущенные Banque des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC), содержащие надписи Republique Populaire du Congo, выведены из обращения и перестали быть законным средством платежа, но обмениваются Центральным банком в течение неограниченного времени.

**Литва.** В Литве в обращении находятся банкноты номиналом от 1 до 200 литов. С 1997 г. происходит постепенный выпуск новых модифицированных банкнотов — с сохранением основных мотивов дизайна и применением новых средств защиты. Новый банкнот 100 литов 2000 г., как и предыдущий, украшен портретом Даукантаса, добавлены фрагменты микротекста, совмещающиеся с изображением, изменен водяной знак (портрет Даукантаса). На обороте — вид на Старый город и университет Вильнюса. Доминирующие цвета банкнота — зеленый, оливковый и оранжевый.

**Латвия.** Выпущенный на рубеже веков фиолетовый с сиреневым банкнот 10 лат имеет незначительные изменения в дизайне и цветовой гамме по сравнению с предыдущими модификациями. Его размеры 130×65 мм. На лицевой стороне — вид реки Даугавы, на обороте — справа национальный герб, а в центре фрагмент национальной керамики. Банкнот защищен водяным знаком с портретом девочки в национальном костюме и широкой серебристой ньярящей защитной нитью справа.

**Румыния.** Денежная единица Румынии лей делится на 100 баней. В Румынии выпущен новый банкнот 10 000 леев, выполненный не из бумаги, а из полимеров. Его характерной особенностью является отсутствие водяного знака и защитной полосы. Вместо них на банкноте имеется теневое изображение Николае Йорги и монограмма BNR. Кроме того, слева расположено прозрачное окно. Размер банкнота — 150×67 мм. На его лицевой стороне справа налево расположены портрет Николае Йорги, цветы и национальный герб. На обороте — кафедральный собор монастыря Куртеа-де-Арджес и стилизованный орел, держащий в клюве крест. Основные цвета банкнота — оливково-зеленый, голубой, желтый. Кроме нового банкнота, на полимерной основе изготовлен вышедший в 2000 г. банкнот 2000 леев, который стал первым полимерным банкнотом в Европе.

**Словения.** Денежная единица Словении толар делится на 100 стотиннов. Новые банкноты являются модификациями уже существующих банкнотов находящейся в обращении серии. Все словенские банкноты выпол-



нены с соблюдением единого оформления и украшены портретами видных деятелей страны. В обращении находятся номиналы с 10 до 10 000 толаров. Новые банкноты 5000 и 10 000 толаров практически полностью сохранили прежний дизайн, обзаведясь новыми средствами защиты. На банкноте 5000 толаров появилась золотистая голографическая фольга — на лицевой стороне с портретом Иваны Кобилка и цифрой 5000 в центре. Основные цвета банкнота — темно-коричневый, черный, оранжевый, желтый. На банкноте 10 000 толаров — широкая серебристая голографическая полоса справа на лицевой стороне с изображением гусяного пера и подписью Ивана Цанкара. Доминирующие цвета банкнота — фиолетовый, черный и красновато-оранжевый.

**Таджикистан.** Республикой Таджикистан введена в обращение новая национальная денежная единица сомони. Один сомони состоит из 100 дирамов. В обращение введены банкноты следующих номиналов: 1, 5, 10, 50 и 100 сомони. Таджикские рубли (номиналы 1, 5, 10, 20, 100, 200, 500 и 1000) оставались в обращении до 31 марта 2001 г. и обменивались по курсу 1000 таджикских рублей за 1 сомони.

**Ямайка.** Денежная единица Ямайки — ямайский доллар. До 1969 г. в стране обращался фунт. Ямайский доллар равен 100 центам. Один американский доллар можно купить за 38 ямайских долларов. В обращении находятся банкноты номиналом от 1 до 1000 долларов. В течение 2000 г. Банк Ямайки осуществлял ввод в обращение новых банкнотов — 50, 100 и 1000 долларов. Все банкноты одинакового размера — 145×68 мм — и с одинаковой защитой — водяной знак в виде колibri и серебристая нитьяющая полоса слева от центра. Слева на лицевой стороне банкнота 50 долларов изображен портрет Сэмюэла Шарпа, а в центре — цветы и национальный герб. На обороте — вид на пляж «Докторз кейв». Банкнот выполнен в фиолетово-голубых и красно-сиреневых тонах. На лицевой стороне 100-долларового банкнота изображен портрет сэра Дональда Сангстера слева, а в центре — цветы, карта страны и национальный герб. На обороте — водопад Данс-Рива. Доминирующие цвета — черный, зеленый, оранжевый, фиолетовый.

### Денежные знаки стран мира

- **Агор** — разменная монета государства Израиль, равная 1/100 израильского шекеля.
- **Ат** — разменная монета Лаоса, равная 1/100 кипа.
- **Афгани** — денежная единица Афганистана, равная 100 пулам.
- **Бальбоа** — разменная денежная единица Панамы, равная 100 сентесимо.
- **Бань** — разменная монета Румынии, равная 1/100 лея.
- **Бат** — иначе тикаль — денежная единица Таиланда, равная 100 сатангам.
- **Боливар** — денежная единица Венесуэлы, равная 100 сентесимо.
- **Вона** — денежная единица КНДР и Южной Кореи, равная 100 чонам.
- **Гварани, Гуарани** — денежная единица Парагвая, равная 100 сентесимо.

- **Грош** — мелкая разменная монета Австрии, равная 1/100 шиллинга, Польши, равная 1/100 золотого.
- **Гульден** — денежная единица Нидерландов, равная 100 центам, называемая также флорином, Антильских островов, Суринама.
- **Гурд** — денежная единица Гаити, равная 100 сентесимо.
- **Дайм** — серебряная монета США, равная 1/10 доллара или 10 центам.
- **Дидрама** — греческая монета достоинством в две драмы.
- **Динар** — денежная единица ряда стран: Алжира, Ирака (равная 1000 филсам), Иордании (равная 10 дирхемам, 100 пиастрам, 1000 филсам), Югославии (равная 100 пара), Туниса (равная 1000 миллимам), Кувейта (равная 10 дирхемам, 100 филсам).
- **Дирхем, дирхам** — денежная единица Марокко (равная 100 сантимам), Объединенных Арабских Эмиратов (равная 100 филсам), а также монета достоинством 1/10 динара в Иордании и Кувейте.
- **Доллар** — денежная единица США, Канады, Австралии, Либерии, Эфиопии, Гонконга, Сингапура и ряда других стран, равная 100 центам или (в Малайзии) 100 сенам.
- **Донг** — денежная единица Вьетнама, равная 10 хау или су, а также Тайваня и других стран.
- **Драхма** — денежная единица Греции, равная 100 лептам.
- **Евродоллары** — денежные средства в американских долларах, помещенные их владельцами за пределами США, главным образом в европейских банках (европейские доллары), используемые последними для кредитных операций.
- **Заир** — денежная единица Заира, равная 100 макута.
- **Злотый** — денежная единица Польши, равная 100 грошам.
- **Иена** — денежная единица Японии, равная 100 сенам.
- **Квача** — денежная единица в Замбии, равная 100 нгае, и Малави, равная 100 тамбала.
- **Керш-куруш** — разменная монета Саудовской Аравии, равная 1/20 риала.
- **Кип** — денежная единица Лаоса, равная 100 атам.
- **Колон** — денежная единица Коста-Рики, равная 100 сентесимо, и Сальвадора, равная 100 сентаво.
- **Кордоба** — денежная единица Никарагуа, равная 100 сентаво.
- **Крона** — денежная единица ряда стран: Швеции, Норвегии и Дании, равная 1 эре; Исландии, равная 100 эйре.
- **Крор** — единица укрупненного счета на рупии, применяемая в ряде стран Юго-Восточной Азии, где 1 крор = 10 миллионам рупий.
- **Крузейро** — денежная единица Бразилии, равная 100 сентаво.
- **Куруш, пиастр** — разменная монета Турции, равная 1/100 лиры или 40 пара; Саудовской Аравии (см. керш).
- **Кьят** — денежная единица Бирмы, равная 100 пья.
- **Лев** — денежная единица Болгарии, равная 100 стотинкам.
- **Лей** — денежная единица Румынии, равная 100 баням.
- **Лек** — денежная единица Албании, равная 100 киндаркам.
- **Лемпир** — денежная единица Гондураса, равная 100 сентаво.

- **Летта** — мелкая разменная монета Греции, равная 1/100 драхмы.
- **Лира** — денежная единица Италии, равная 100 центезимо; Турции, равная 100 курушам (пиастрам), а также в Ватикане (ватиканская лира), в Сан-Марино, на Мальте.
- **Марка** — денежная единица Германии, равная 100 пфеннигам; денежная единица Финляндии, равная 100 пенни.
- **Милльём** — мелкая разменная монета Египта, равная 1/1000 египетского фунта; мелкая разменная монета Судана, равная 1/1000 суданского фунта; Туниса — миллим, равная 1/1000 тунисского динара.
- **Миль** — разменная монета Кипра, равная 1/1000 кипрского фунта и 1/1000 мальтийской лиры.
- **Пайса (пайс)** — разменная монета Индии и Пакистана, равная 1/100 рупии; Бангладеш, равная 1/100 таки.
- **Пара** — разменная монета Турции, равная 1/40 куруша (пиастра); Югославии, равная 1/100 югославского динара.
- **Пенни** — то же, что пенс, а также разменная монета Финляндии, равная 1/100 финляндской марки.
- **Песета (пезета)** — денежная единица Испании, равная 100 сентимо.
- **Песо** — денежная единица Аргентины, Кубы, Мексики, Колумбии, а также некоторых других государств.
- **Пиастр** — разменная монета Египта, Ливана, Сирии, Судана, равная 1/100 египетского, ливанского, сирийского и суданского фунта; то же, что куруш; итальянское название старинной испанской монеты песо.
- **Пул** — разменная монета Афганистана, равная 1/100 афгани.
- **Пфенниг** — разменная монета Германии, равная 1/100 марки.
- **Пья** — разменная монета Бирмы, равная 1/100 кьята.
- **Риал** — денежная единица Ирана, равная 100 динарам, и Йеменской Республики, Катара, равная 40 бушам. Может иметь также название риял.
- **Риель** — денежная единица Камбоджи, равная 100 сенам, Омана.
- **Риял-риал** — денежная единица Саудовской Аравии, равная 20 кершам (курушам) или 100 халалам, и некоторых других стран.
- **Рупия** — денежная единица Индии, Индонезии, Пакистана и некоторых других стран.
- **Ранд** — денежная единица Южно-Африканской Республики, Лесото и Намибии, равная 100 центам.
- **Сантим** — мелкая разменная монета Бельгии, Греции, Люксембурга, Монако, Франции, Швейцарии.
- **Саганг** — разменная монета Таиланда, равная 1/100 бата (тикаля).
- **Сен** — разменная монета Индонезии, равная 1/100 рупии; Японии, равная 1/100 иены; Камбоджи, равная 1/100 риеля; Малайзии, равная 1/100 малайзийского доллара.
- **Сентаво** — разменная монета Анголы, равная 1/100 анголара; Аргентины, Кубы, Мексики, равная 1/100 песо, а также ряда других стран.
- **Сентесимо** — разменная монета Панамы, равная 100 бальбоа, Уругвая, Чили, равная 1/100 песо.
- **Сентимо** — разменная монета Венесуэлы, равная 1/100 боливара; Испании, равная 1/100 песеты; Коста-Рики, равная 1/100 колона, и ряда других стран.

- **Скудо** — старинная итальянская серебряная и золотая монета, само название «скудо» сохранилось для обозначения монеты в 5 лир.
- **Соль** — денежная единица Перу, равная 1 миллиону инти.
- **Стерлинг** — установленная законом проба английских серебряных и золотых монет; фунт стерлингов — денежная единица Великобритании, равная 100 пенсам, также Гибралтара.
- **Стопинка** — болгарская разменная монета, равная 1/100 лева.
- **Су** — разменная монета Вьетнама, равная 1/100 донга.
- **Сукре** — денежная единица Эквадора, равная 100 сентаво.
- **Тутрик** — денежная единица Монголии, равная 100 мунгу.
- **Фынь** — мелкая разменная монета Китая, равная 1/100 юаня или 1/10 цзяо.
- **Фарлинг** — мелкая монета Великобритании, изъята из обращения в 1968 г.
- **Филлер** — разменная монета Венгрии, равная 1/100 форинта.
- **Форинт** — денежная единица Венгрии, равная 100 филлерам.
- **Франк** — денежная единица Бельгии, Люксембурга, Монако, Франции и Швейцарии, равная 100 сантимам.
- **Фунт** — денежная единица Кении, Кипра, Ливана, Египта, Гибралтара, Сирии, Судана, Ирландии и некоторых других стран.
- **Хао** — разменная монета Вьетнама, равная 1/10 донга.
- **Цент** — разменная монета США, Канады, Нидерландов и ряда других стран.
- **Цзяо** — разменная монета Китая, равная 1/10 юаня или 10 фыням.
- **Чон-джон** — разменная монета Корейской Народной Демократической Республики и Южной Кореи, равная 1/100 вонь.
- **Шиллинг** — денежная единица Австрии, равная 100 грошам, а также некоторых африканских стран (Кении, Танзании и др.), равная 100 центам.
- **Эре** — разменная монета Дании, Норвегии, Швеции, Исландии, равная 1/100 кроны.
- **Эскудо** — разменная монета (денежная единица) Португалии, Кабо-Верде.
- **Юань** — денежная единица Китая, равная 10 цзяо или 100 фыням.

## Предисловие

Спор более или менее бесперспективен,  
коль скоро кредит столь же стар, как мир.

**Фернан Бродель**

Банки — удивительное изобретение человечества. История их уходит в глубину веков, а сфера деятельности не знает ни географических, ни национальных границ. Без банков немыслимо современное денежное хозяйство. Им нет альтернативы в будущем, поскольку они являются основным и связующим звеном всей экономической жизни.

Государство, игнорирующее банковскую деятельность и экономическое значение банка, обречено. К. Маркс писал, что банковская система по своей формальной организации и централизации «...представляет собой самое искусное и совершенное творение, к которому вообще приводит капиталистический способ производства».

О банках и банковской деятельности написано множество книг, тем не менее экономисты продолжают дискуссии как о времени возникновения банков, так и о понимании их специфической роли в экономике различных исторических формаций, в частности при переходе к рынку. Доктор экономических наук О. Лаврушин, например, пишет, что «бытующие представления о природе появления банков расходятся не на одно-два десятилетия, а охватывают почти две тысячи лет. Значит, суть вопроса о первых банках даже не столько в определении какой-то исторической даты, применяемой для различных сторон, хотя для экономической науки это тоже не формальный вопрос, сколько в определении того, что же считать банком...».

Впрочем, историки все увереннее говорят о том, что первые банки возникли задолго до мануфактурной стадии капитализма, в период становления государства на этапе достаточно оживленного развития товарного обмена, денежных и кредитных отношений. Последние, как известно, существовали уже в рабовладельческом обществе. В Древнем Риме были зафиксированы первичные нормы банковского и кредитного права. Согласно этим нормам, как отмечают исследователи, в III в. до н.э. римские банки, специализировавшиеся на меняльном деле, назывались нумуляриями, им уже разрешалось вести кредитные операции. Арентари, специализировавшиеся на кредитных операциях, получили возможность на базе посредничества в платежах широко предоставлять ссуды своим клиентам.

Первые банки обладали обширным набором функций и обслуживали не только потребительские нужды. Перечень их кредитных сделок был немалым. В Вавилоне, например, банки предоставляли кредиты, покупали и продавали земельные участки, выполняли ряд других операций, даже поставляли рабство в публичные дома, о чем сообщает Эвелин Кленгель Брандт в книге «Путешествие в древний Вавилон».

Банк — самостоятельное, независимое, коммерческое предприятие. В этом исследователи видят его сущность. Однако деятельность современ-

ного банка (банковского учреждения) так многогранна, что становится зачастую неопределенной.

В настоящее время банки, естественно, выполняют свои традиционные задачи, организуя денежный оборот и кредитные отношения. Однако теперь в их функции входят также финансирование народного хозяйства, страховые операции, купля-продажа ценных бумаг, а в некоторых случаях посреднические сделки, инвестиционные операции, приобретение обязательств по поручительствам. Кроме того, кредитные учреждения производят консультирование, участвуют в обсуждении народнохозяйственных программ, ведут статистику, имеют подсобные предприятия. Цитируемый выше О. Лаврушин резюмирует свои наблюдения следующими словами: «...создается впечатление не о специфике, а о многоликости сути банка. Он выполняет такую деятельность, которую могут осуществлять и другие учреждения».

В соответствии с российским законодательством к банковской деятельности относятся, например, такие операции, как факторинг (покупка требований по поставкам товаров и оказанию услуг до наступления срока), форфейтинг (покупка требований по экспорту), финансовый лизинг (передача инвестиций предприятиям, чьи риски на срок до полного погашения инвестиционного капитала переходят к лизинговой компании).

В настоящее время кредитно-денежное и финансовое хозяйство России переживает серьезные структурные изменения. Перестраивается кредитная система, возникают новые и совершенствуются старые виды кредитно-финансовых институтов и операций, складываются иные пропорции и взаимоотношения государственного и частного секторов экономики.

Существенные изменения происходят и в функционировании банков. Возрастает их самостоятельность и роль в народном хозяйстве, изыскиваются пути повышения эффективности банковской деятельности как внутри страны, так и за ее пределами, идет поиск оптимального разграничения сфер деятельности и функций специализированных финансово-кредитных и банковских учреждений.

## «Банк — это здравый смысл»

Банк — это здравый смысл, трезвый подход к действительности, к партнерам.

**Ж.-Ж. Вриньо**

Историки доказали, что еще 2300 лет до н.э. у халдеев были торговые компании, которые наряду с выполнением своих непосредственных функций выдавали также ссуды, т.е. выполняли одну из задач, присущих банкам в нашем понимании. Впрочем, как утверждают исследователи, обособленные «кредитные операции» возникли позже: они относятся к VI в. до н.э.

Слово «банк» происходит от итальянского *banco*, означавшего стол. Такие столы — *banco* устанавливались на многолюдных, шумных площадях, где происходила оживленная торговля товарами. В Древнем Риме,

особенно в период империи, рынок представлял собой просторную площадку (как правило, часть сложного комплекса — форума, или главной городской площади), специально предназначенную для торговли и являющуюся одновременно центром политической жизни города. В самом Риме существовало несколько форумов. Это было время расцвета античных товарно-денежных отношений, развития экономических связей как между свободными товаропроизводителями в масштабе городов, провинций, империи в целом, так и между земледельцами и колонами, патронами и откупщиками, господами и рабами.

В торговле использовались разнообразные монеты, которые чеканились как государствами, так и городами и даже отдельными лицами, — единообразной денежной системы не существовало. Имели хождение монеты различной формы, достоинства, причем нередко ниже нарицательной цены, указанной на них. В этом бесконечном денежном многообразии, естественно, требовались специалисты, которые бы разбирались во множестве обращающихся монет, могли бы оценить их или, по крайней мере, дать дельный совет по их обмену. Таковыми являлись менялы («Я спросил сегодня у менялы, что дает за полтумана по рублю...», — тысячаелетия спустя писал Сергей Есенин в «Персидских мотивах»). Они-то обычно и располагались со своими особыми столами на рыночной площади, где происходила торговля.

По мнению историков, понятие банка, закрепившееся в сознании людей, отождествлялось с менялами и их особыми столами и в Древней Греции, где банкиры назывались трапезидами (от греческого *trapeza* — стол).

В Древнем Риме существовали менсарии (от латинского *mensa* — стол), занимавшиеся обменом монет, а также некоторыми другими денежными операциями. Первые банки, как отмечают многие авторы, возникли на основе меняльного дела — обмена денег различных городов и стран. В то же время ряд авторов подчеркивает, что подобного рода отождествление природы банка с операциями по обмену валют вуалирует истинное происхождение первых кредитных учреждений и не может лежать в основе наших представлений о его сути. Они настаивают на том, что сама по себе обменная операция является отражением товарного обмена, в ней отсутствует кредитная основа, которая определяла бы главное направление деятельности банков более позднего периода.

Некоторые экономисты утверждают, что буквальное толкование банка приводит к выводу о том, что происхождение его следует относить лишь к такому периоду развития хозяйства, когда деньги стали выполнять функцию мировых денег. Однако известно, что сохраняющая операция, ориентирующая на внутреннее обращение, является более древней и именно она в большей степени приближает нас к пониманию сути кредитных учреждений.

Считается, что упоминания о первых обособленных кредитных операциях относятся к VI в. до н.э. Историкам хорошо известно, что в «банках» древнего Вавилона практиковались знакомые и в наше время операции — прием вкладов и уплата по ним процентов. Эти же операции были известны в Древней Греции в IV в. до н.э. Но здесь уже наряду с приемом вкладов в «банках» за известную плату производился и обмен денег.

По свидетельству историков, первые денежные банковские операции выполняли как отдельные лица, так и храмы, где концентрировались и надежно хранились значительные денежные средства. Храмы пользовались большим авторитетом. Воры обходили их стороной, уважая религию и трепещая перед богами. В храме пользовался неприкосновенностью даже преступник. По-видимому, лишь легендарная Клеопатра осмелилась приказать солдатам найти и убить свою сестру, скрывавшуюся в храме Артемиды в Эфесе и мешавшую ей. Боясь ослушаться великой царицы, солдаты выпалили на улице опальную женщину и казнили ее у входа в святилище.

Знаменитыми греческими храмами, где хранились богатства, были Эфесский, Дельфийский, Делосский, Самосский, т.е. они представляли собой своеобразные банковские учреждения. В храме Артемиды в Эфесе — одном из семи чудес света — сосредоточивались вклады со всего малоазиатского побережья, а в храме Аполлона в Дельфах концентрировались свободные денежные средства Греции.

Примечательно, что уже первые банкиры поняли: если накапливаемые огромные богатства лежат без движения, они непроизводительны, в то время как от них, оказывается, можно было бы получать существенную пользу и выгоду. Надо только денежные средства отдавать во временное пользование или открывать самостоятельные торговые и ремесленные предприятия. Залогом при этом обычно выступали корабли, заморские или отечественные товары, а в некоторых случаях — дома, драгоценные вещи и рабы.

Уже в те далекие времена наряду с кредитными операциями древних банков постепенно получали развитие и расчеты по обслуживанию вкладчиков. Они производились с помощью так называемого «трансферта», т.е. переноса денежных средств с одной таблицы (счета) на другую. Каждый вкладчик в древнем банке имел свой личный документ — таблицу с обозначением его имени. Если вкладчик (или клиент, как теперь принято называть) сдавал свои свободные деньги в банк на хранение, то ему уже не нужно было лично платить в том или ином случае, все платежи за него выполнял опытный банкир, у которого находились вклад и таблица с именем вкладчика.

Операция выглядела так: денежные средства одного вкладчика переносились в таблицу другого, образуя простейшие формы безналичных расчетов. Любопытно, что при этом вначале необходимо было личное устное распоряжение клиента о перечислении денежных средств, однако затем появились «письменные приказы» (прототипы современных чеков), которые облегчали и ускоряли взаимные платежи.

Преимущества банков были настолько очевидны, что они не могли не привлечь внимания деловых людей, количество которых, надо полагать, тоже было немалым. Постепенно банки стали выполнять работу доверителей по составлению договоров между клиентами, а также выступать посредниками в торговых сделках.

Прогресс в банковском деле привел к тому, что для облегчения расчетов стали выпускаться даже банковские билеты (*hudu* — «гуду»), которые обращались наравне с полноценными деньгами. По некоторым оценкам, вполне достоверным считается, что хотя вексельными операциями древние банкиры не занимались, тем не менее существовали кредитные письма с обращением за платежом к банкиру.

Древнегреческий философ Аристотель в книге «Политика» рассказывает поучительную историю, относящуюся к другому философу — Фалесу Милетскому. Когда Фалеса попрекнули бедностью, утверждая, будто занятия философией никакой выгоды не приносят, тот, предвидя на основании астрономических данных богатый урожай оливок, еще до истечения зимы раздал в задаток именуя у него небольшую сумму денег всем владельцам маслобоен в Милете и на Хосе, законтрактовав их дешево, так как никто с ним не конкурировал. Когда наступило время сбора оливок и сразу многим одновременно потребовались маслобойни, он, отдав маслобойни на откуп на желательных ему условиях и собрав много денег, доказал, что философ при желании может легко разбогатеть, но не это является предметом его стремлений.

### Глиняные таблички

Копить деньги — вещь полезная, особенно если это сделали за вас родители.

*Уинстон Черчилль*

Сохранилось немало подлинных документов, изучив которые историки-экономисты уверенно утверждают, что с развитием товарно-денежных отношений особое место в хозяйственном учете Вавилона занял учет расчетов. Последние, поскольку действовали в рамках натурального хозяйства, не охватывали экономику в целом, а ограничивались выдачей ссуд и сборами натуральных податей. Среди таких расчетов есть натуральные, между несколькими лицами, городами, хозяйствами. «Кредит, — пишет Т.Н. Малькова, — выполнял специфическую роль ввиду ограниченности средств платежа в условиях недостаточного развития товарно-денежных отношений».

Расчеты велись в весовых единицах. Найденный археологами в Кюль-тепе клинописный текст гласит:

Ашур, твой бог, и (бог) нашего отца,  
пусть видит:  
никакого дела, которое  
не (для его) взра,  
на моем счете нет.

В другом тексте из того же Кюль-тепе значилось:

Восемь сиклей серебра  
депозитные  
Ашшургаяра,  
сына Шу Иштара. Со счета  
Энна Суэна, сына Шу Иштара, —  
оборотная сумма —  
в Канише он взял...

В деловых архивах сохранилось большое количество долговых расписок и контрактов по займам. Из Свода законов Хаммурапи известны статьи, где говорится об учете средств на счетах.

«Параграф 100. Если, где бы ни ходил шамалл (торговый посредник), он увидел прибыль, выгоду в серебре, сколько он получил, он будет записывать в свой счет (i -si -ad -sar -na), на котором он будет возмещать ее тамкару (торговцу, торговому агенту).

Параграф 101. Если, где бы он ни ходил, он увидит прибыль, серебро, которое он получит, шамалл будет удваивать и отдаст тамкару. <...>

Параграф 104. Если тамкар отдал шамаллу ячмень, масло или любые иные товары для продажи, шамалл запишет серебро (получаемое от этого) в свой счет и вернет тамкару. Шамалл будет брать табличку с печатью о деньгах, которые он отдаст тамкару.

Параграф 105. Если шамалл показал небрежность и табличка для (учета) денег, которые он отдает тамкару, не взята, неучтенные деньги не будут класть на счет».

Так выглядит, на радость и удивление современным исследователям, самая древняя из известных методик государственного регулирования бухгалтерского учета, которой 4000 лет! В Законах Хаммурапи предусматривалось ведение счетов на основании первичных документов, заверенных печатью, равнозначной подписи. Именно это (первичность документов) и изумляет современных исследователей.

Известно несколько довольно крупных частных торговых домов, относящихся, правда, к другим историческим отрезкам времени. Так, наибольший вес в частной торгово-ростовщической деятельности VII–V вв. до н.э. играл нововавилонский дом «Сыновья и внуки Эгиби». Этот торговый дом, возглавляемый опытными и осторожными специалистами, имел огромные средства, давал их в кредит, финансировал торговые объединения и ремесленные мастерские, принимал вклады и хранил их.

Дом Эгиби одно время возглавлял Наббу-аххе-иддин, который прожил 80 лет, 46 из них занимался профессиональной деятельностью. Его сын Итти-Мардук-булату успешно продолжил дело отца и, судя по сохранившимся все на тех же глиняных табличках записям, достойно выходил из затруднительных положений, как, например, в случае экспертизы поддельного документа. Дело обстояло следующим образом. Два брата заняли 5 мин серебра в залог. Ссуду они в срок не вернули. Кредитор забрал их поле, имея на то право. Это поле Итти-Мардук-булату передал своему отцу Наббу-аххе-иддину. Когда же почтенный банкир умер, оба брата предстали перед новым главой дома и предъявили ему долговое требование на полмины серебра, хотя это была только часть ссуды. Итти-Мардук-булату, проявив полное знание ситуации и документа, спросил: «Кто такой Римут, который забрал у вас поле в долг?» Понимая, что такой вопрос не сулит для них ничего хорошего, один из братьев выхватил табличку и, как явствует из судебного дела 543 г. до н.э., зубами раскрошил ее. На суде, прежде чем прекратить разбирательство, постановили уплатить братьям за ложь 50 мин серебра, сумму не маленькую. Во всяком случае, им это обошлось в 10 раз дороже, чем если бы они заплатили по займу.

Другой крупный торговый дом — «Сыновья Мурашу» — располагался в Ниптуре, на юге страны. Он занимался тем, что принимал сельскохозяйственные продукты, выгодно для себя продавал их и уплачивал за клиентов государственные налоги.

Во что же вкладывались в те времена свободные денежные средства? Наиболее выгодным, очевидно, считалось приобретение недвижимости и рабов, причем, как правило, за наличные деньги. Вероятно, такое помещение средств считалось даже более прибыльным, чем их вложение в торговые займы.

Важное значение придавали долгovým распискам об отсутствии взаимных претензий продавцов и покупателей. Приписка могла также означать, что на продавца наложен штраф, в 12 раз превышающий сумму сделки.

### Трапезы и трапезиты

Ольор, вы в среду на меня плевали,  
В такой-то день пинка мне дали, после  
Назвали пом! и вот за эти ласки  
Я дам взаймы вам денег.

*Уильям Шекспир*

Подсчитано с большой точностью, что свою монету в Древней Греции выпускали 1136 (!) полисов. Можно представить себе, какие трудности финансового и торгового обращения возникали при этом. Купцам, да и не только им, приехавшим в другой полис или переезжавшим из полиса в полис, необходимо было обменивать свои монеты на монеты другого курса или вообще иной денежной системы.

Менялы — трапезиты располагались в деловом центре полиса, называемом агора. В древнегреческих городах в агоре располагался рынок, вернее, общественный центр, где происходили народные собрания, торги, просто встречи досужих или деловых горожан. Обычно это была большая торговая площадь, по сторонам которой находились храмы, часто важнейшие государственные учреждения и портики с мастерскими и торговыми лавками. Агоры были местом сосредоточения жителей древнегреческих полисов, которые большую часть дня проводили вне дома.

Трапезит буквально означает «человек за столом». Столы обмена изображены на некоторых древнегреческих монетах. На афинской агоре конторы трапезитов занимали целый угол. В Афинах IV в. до н.э., как сообщает Т.Н. Малькова, было не менее 26 трапезитов. А по всей Греции известно 33 города, где были трапезиты.

Исследуя проблемы древней бухгалтерии, Т.Н. Малькова пишет, что в Греции проверка монет была делом не простым и требовала высокой квалификации. Нужно было знать содержание металла в монетах, курс разных монет отдельных полисов, определять степень износа монет, предвидеть возможность перечековки и вообще появления фальшивок.

Обмен совершался, разумеется, не бесплатно. Трапезиты взимали особую плату — аллага, а если, бывало, и не брали плату, то тоже небескорыстно — получали почести, что в условиях большого количества трапезитов и, стало быть, конкуренции имело существенное значение. Накопив достаточные средства, трапезиты не хранили их в храме или банке, а предпочитали давать клиентам кредиты — сначала за свой счет, а затем, «раскрутив дело», и за счет вкладов других клиентов. Положительную роль здесь сыграло отсутствие каких бы то ни было бюрократических запретов.

В то время как одни исследователи размышляют над вопросом, когда же все-таки возникли банки — в античные времена или гораздо позже, в XVIII в., другие совершенно определенно утверждают: первое литературное упоминание о трапезах относится примерно к 520 г. до н.э., а уже к концу этого века обменные трапезы стали по своим функциям настоящими банками и бывшие менялы превратились в банкиров.

Однако кредитование в Древней Греции существовало и до возникновения трапез. Этим, как мы уже говорили, занимались храмы. Здесь сохранность денежных средств — вкладов и запасов — гарантировалась. И территория храмов, и дороги к ним считались священными и усиленно охранялись. К тому же храмы были защищены поселениями союзов греческих племен — амфикиниями, что означало «владеющие землями вокруг храма». Самыми популярными в свое время и известными в качестве таковых в наши дни были святилища в Дельфах, Коринфе, Элиде, Эфесе, на острове Делос.

Согласно преданию, старейшины древнего города Эфеса примерно в 500 г. до н.э. решили воздвигнуть храм в честь богини Артемиды. Это намерение имело чрезвычайно важное значение для города с финансовой точки зрения, ибо в святилище Артемиды хранил свои капиталы целый ряд греческих и малоазиатских владельцев, а эфесцы под большие проценты отдавали эти деньги в займы. Старейшины надеялись, что новое здание увеличит оборот «банка Артемиды». Однако осуществление этого плана было затруднено из-за отсутствия поблизости подходящего для строительства камня.

Благодаря раскопкам Далосского храма стала известна система хранения денежных средств, условно названная историками «экономикой горшков». Эта оригинальная «экономика» представляла собой следующее. Запасы были уложены в горшки в четыре ряда. Каждый ряд обозначался буквой от А до W. Дальнейшая нумерация получалась с помощью удвоения буквы, например AA и т.д. На каждом горшке значились сумма вложения, источник и дата поступления. Общая сумма по ряду А должна была составлять, по одним сведениям, 76 278 драм, по другим — 48 тысяч драм, а в целом резерв определялся в 100 тысяч драм.

По сути, греческие храмы-банки были государственными резервным фондом, они функционировали как государственные органы. Вклады в них были закрывными и в обороте не использовались.

Примечательно, что хотя храмы и имели своеобразные «отделения» в полисах, предоставляли долгосрочные кредиты под невысокие проценты и обеспечивали надежное хранение денежных средств, в Греции V–IV в. до

н.э. появились частные банки. Здесь наряду с обменом, проверкой монет и кредитованием частные трапезы выполняли и другие функции, например, участвовали в сделках как посредники, свидетели, поручители, хранители документов и ценностей.

В кредитовании центр тяжести приходился на финансирование торговой и предпринимательской деятельности. Главное же внимание, как это ни современно звучит, уделялось основанию предприятия и его текущим расходам.

Самые первые в истории древнегреческие банкиры по происхождению были рабами. Аристократы считали это занятие недостойным.

Потом, правда, рабам-банкарам давали свободу, что формально называлось «продажей богу в храме» и о чем объявлялось гласно в городе. Освобождение раба в документе формулировалось примерно так: «доверил богу поклук», или «бог имеет цену полностью».

Права чужестранца в Древней Греции охранялись проксенией по формуле: «Да будет у них (право) приобрести землю и дом, равенство в налогах, неприкосновенность и безопасность во время войны и мира, и на суше, и на море и во все прочее, как у остальных проксенов». Проксенами назывались граждане из других полисов, оказавшие в свое время какую-либо помощь и гостеприимство гражданам данного полиса и поэтому имевшие в нем привилегии. В эллинистическое время проксению стали понимать несколько иначе: как предоставление привилегий чужестранцу вообще за особые заслуги перед полисом.

С этого времени бывший раб-банкир, а ныне банкир-вольноотпущенник становился метеком. Так называли не только бывших рабов, но и чужестранцев. В то же время из 26 известных по именам афинских трапезитов в IV в. до н.э. 14 были коренными горожанами. Их положение в обществе было довольно неустойчивым.

Метек продолжал сохранять свои прежние обязанности по отношению к бывшему владельцу и его семье. Иногда, несмотря на приобретенную свободу, жестко определялось место его жительства. Имена всех метеков вносили в особые списки. Время от времени все они подвергались проверке — докимасии. На праздничных церемониях метеки должны были молчать. Они платили особый налог — метекион и плюс к этому еще три обола как свидетельство своего рабского происхождения. Значительная часть чрезвычайного военного налога также уплачивалась метеками. При невозможности оплачивать свое новое гражданство метека заключали в тюрьму и после конфискации имущества его снова продавали в рабство. Метек обязан был иметь также покровителя из горожан. Впрочем, иногда самые богатые и щедрые метеки могли получить права подлинного гражданства, владения имуществом и, что особенно важно, заниматься любым видом деятельности. С 509 г. до н.э. многим метекам было дано гражданство.

История знает, что из бывших рабов происходил и самый известный, самый богатый банкир Афин IV в. до н.э. — Пасион. Его собственный бизнес начался с 11 талантов в арендованной у бывших владельцев трапезе, а ко времени окончания им финансовых дел его капитал составил уже 39 талантов, что было высшим имущественным показателем того времени.

Достигнув преклонных лет, около 371 г. до н.э. Пасион стал трапезу в аренду своему кассиру Формиону, которого он когда-то купил на рынке, и даровал ему свободу. Бывший же служащий Китт тоже стал известным банкиром.

Главным источником информации о древнегреческих банках служит «Трапезитика», или «Банкирская дочь», где излагается довольно запутанное дело, давшее исследователям повод для различных интерпретаций. Исократ в «Трапезитике» от лица сына Сопея изображает Пасиона злодеем, прямо обвиняет в не порядочности, а именно в подделке договора. Некий юноша, именуемый сыном Сопея, попав в очень сложную ситуацию, потерял крупную сумму — семь талантов. Как и положено в духе жанра, Сопей произносит пространную речь, обвиняя в хищении Пасиона.

Речь Сопея производит на современных исследователей двойственное впечатление. Однако при любой ее интерпретации совершенно ясно: добросовестность банкира поставлена под сомнение. Соблазн был велик. Банкир поддался ему, забыл осторожность и, конечно, не устоял, но признать в хищении не хочет, поскольку это подрывает его репутацию, а банкир с подмоченной репутацией в те времена, как и во все другие, выбывал из своего круга, что равносильно полному финансовому краху. К тому же Пасион — метек. Дело могло повлечь за собой иски других вкладчиков, и выбраться из этого положения ему бы уже не удалось.

Документальных подтверждений подлинности сделки не было, а бухгалтерских доказательств не требовали. Поэтому клиент Пасиона настаивал на гытке и устным свидетельстве служащего банка Китта. Банкир не только не выдал Китта суду, но и поручился за него суммой в 7 талантов. Мотивы такого поступка могли быть разными, о чем исследователи только догадываются. Может быть, банкир просто нуждался в надежном помощнике, которого долго обучал тайнам делопроизводства. Кроме того, сделки не всегда были безупречными; в данном случае сделка осложнялась политическими обстоятельствами. Ясно одно: Пасион обладал финансовым предвидением и изворотливостью. Жаль, что мы не знаем, чем закончилось дело. Однако известно, что Пасион благополучно и с большим богатством завершил свой «земной путь».

По завещанию Пасиона Формион женился на его вдове Архиппе и стал опекуном его младшего сына Пасика. Передача жены преемнику для получения прав на управление банком была, по словам Демосфена, обычной практикой в Греции того времени. Так поступили и другие трапезиты, например, Сократ, отдавший жену Сатиру, Тимодем, тоже отдавший жену, но после этого разорившийся, Стримодор из Айтгина, передавший Гермайю сначала жену, а после ее смерти и дочь. Современные ученые считают, что социальная ущербность метеков и деловая сметка вынудили их избрести подобную меру для спасения своих трапез.

Другой сын Пасиона — Аполлодор судился с Формионом по поводу наследства. Банкир хорошо подготовил его — передал точные сведения о датах, целях и суммах каждого займа. Очевидно, эти данные позволили Аполлодору предъявить иск на 20 талантов. Однако приговор был неожиданным: судьи, сочтя притязания безосновательными, присудили ему ул-

латить штраф 3 таланта 20 мин. Это свидетельствует об уважении, которым пользовался Формион.

Когда-то, в начале своей карьеры, и Пасион, и Формион находились на нижней ступени социальной лестницы. Оба добились успеха благодаря собственным усилиям. Сыновья же Пасиона, потомки бывших рабов, имели все, кроме гражданства, судя по всему, не обладали финансовыми талантами, хотя и полагали, что достойно продолжают дело своего удачливого отца. Для них это было и престижно, и выгодно. Они ведь не аристократы и даже не простые граждане Афин, которые считали недостойным заниматься коммерцией.

Другой известный древнегреческий банкир — Гермис из города Ассос в Ионии. В то время влиятельный банкир Эвбул фактически правил Ассосом и еще городом Атарнеусом. Гермис был его рабом и личным секретарем. Он проявил такие способности, что пораженный Эвбул послал юношу учиться в Афины. Прошли годы, и Гермис после смерти Эвбула стал владельцем его трапезы. Его друзьями были философы Платон и Аристотель, что не было характерно для среды банкиров. Но дружеская связь с Филиппом II, царем Македонии, погубила его.

Гермис участвовал в войне против Персии, надо думать, имея при этом свои корыстные цели. Персидский царь жестоко расправился с ним, а оба города (Ассос и Атарнеус) были захвачены персами. Аристотель сочинил в честь своего друга Гермиса поэму и поставил его изваяние в Дельфах. Современники критиковали поэму за сравнения, более достойные бога, чем простого смертного, да еще банкира и бывшего раба.

Только в III в. до н.э. деятельность трапезитов была признана почетным занятием. К этому времени накопился опыт, устоялась учетно-экономическая система банковских расчетов, возникли финансовые традиции, появились условности и определенная этика в поведении банкиров, что способствовало укреплению доверия к ним.

Деятельность банков была не всегда безупречной. Рисковали и банкиры, и их клиенты. Часто несостоятельность тех и других, мошенничество приводили к судебным процессам, которые, однако, не слишком затягивались. В IV в. до н.э., например, все подобные разбирательства проходили преимущественно зимой, когда прекращалась навигация, и заканчивались в течение месяца. Для банкира судебный процесс был большим риском. В случае проигрыша дела он мог лишиться клиентов и репутации честного человека.

В 377 и 371 гг. до н.э. одновременно лопнуло несколько банков. Так, банкир Аристолих вынужден был отдать все свое имущество по искам вкладчиков. Та же участь постигла Созиома и Тимодема. А Гераклид едва спасся от поручителей и клиентов, бежав за границу, что, естественно, вызвало всеобщее негодование. Однако и после его отъезда поручители продолжали распродавать имущество незадачливого банкира. Осторожные люди размещали вклады в нескольких банках. Одно из известных в те времена банкротств началось именно с проигранного трапезитами судебного процесса. Спустя несколько веков в Милете был принят указ об отмене выплат по долгам. В результате банковское дело претерпело значительные изменения и риски увеличились.

Существует множество гипотез о характере операций трапез. Так, в речи Демосфена «Против Калиппа» описана следующая банковская операция. Ликон из Гераклен, уезжая в Африку, привел в порядок свои дела через своего банкира и дал ему распоряжение уплатить оставленные у него 16 мин и 40 драхм Кефисиаду.

Из речи же «Против Тимофея» известно следующее. Тимофей собрался покинуть Афины; но, ожидая прибытия леса из Македонии, он условился со своим банкиром, что тот по получении груза уплатит за перевозку (1750 драхм). Банкир уплатил и записал Тимофея в число своих должников.

Известна также запись о том, что некий афинянин поехал в Милет и, не желая брать с собой капитал из страха потерять его, внес известную сумму банкиру, а тот написал в Милет своему поверенному, чтобы он перечислил эту сумму на текущий счет путешественника.

Подобные документы свидетельствуют, во-первых, о существовании вкладов клиентов в банки и, во-вторых, об их учете у банкиров.

О технике учета финансовых операций по вкладам можно узнать из речи Демосфена «Против Калиппа»: «Обыкновенно все менялы, если частенько прежде всего имя вкладчика и сумму вклада, затем подписывают, кому должно этот вклад выдать; при этом, если они знают в лице человека, которому его следует выдать, они ограничиваются лишь записью этого имени, если же не знают, то, кроме того, приписывают имя того, кто должен был представить и указать того человека, которому деньги возвратить».

Договор мог заключаться и устно, а в случае серьезных неувязок предуматривалась проверка с показаниями под пыткой раба как свидетеля сделки.

Государственная власть не вмешивалась в дела частных банков (финансовая деятельность государства была связана с храмами), а юридические нормы документального учета для защиты интересов клиентов и банкиров не были разработаны. Такое законодательство со временем появилось, но уже в Риме.

Банкиры также юридически не были защищены. Об этом свидетельствует следующая петиция: «Мы, чье дело — финансировать корабельные предприятия и вкладывать наш капитал в руки других людей, знаем слишком хорошо, что каждый раз берущий займы человек имеет преимущество перед нами. Он берет наши деньги, реальную наличность в руки и оставляет нам письмо на листке бумаги, который стоит один хольк или около этого, с согласием честно вести дела с нами. Что касается нас, мы не просто обещаем платить, мы действительно тотчас платим сполна деньги берущему займы. Какая же гарантия, что мы получим что-нибудь, когда делаем заем, и какая у нас уверенность в возвращении наших денег обратно? Мы доверяем вам, судьи, и закону, который доказывает, что все договоры, заключенные добровольно, будут иметь силу. Еще, по моему мнению, ни закон, ни договор не дают какой-либо гарантии, если берущий человек не является человеком честным и боящимся суда и стыда за нарушение договора».

Банкир нес перед клиентом и обществом ответственность своим личным имуществом, так как в банках скрывали от налогов доходы.



Продавать должника-гражданина в рабство по закону было запрещено, в связи с чем появилась фигура поручителя с совместной материальной ответственностью перед банкиром, а вместе с ней поговорка: «Поручись — и ты в несчастии».

В трапезах имелась должность контролера монет, причем контролеры трапез привлекались и государственной казной к проверке расчетов по налогам в период их уплаты. Платон часто упоминает о контролерах. Монеты осматривали, ощупывали, бросали на стол, чтобы по звуку определить их подлинность, проверяли на вес.

С момента приема вклад обозначался как *peratheke* (древнегреч.) — депозит и помещался в кладовую, пополняя специальные емкости (пока еще не сейфы). К последним прикрепляли ярлык из папируса или кости с указанием имени владельца и размера вклада. С тех времен сохранилось несколько подобных ярлыков.

Дальнейшая судьба вклада зависела от распоряжения клиента. Вклады были закрытыми, сделанными только с целью сохранности, и открытыми, используемыми банкиром в обороте. Трапезы совершали операции со вкладами, выдавали кредиты и, конечно, занимались традиционным обменом и разменом монет. Операции с кредитами были самыми сложными. Важно было определить рыночную стоимость залога (*enechyron* — древнегреч.), риск невозврата ссуды, возможный доход с клиента.

В качестве залога принимались грузы, под которые брался кредит, корабли с товарами и другие ценности. Самым надежным обеспечением были земельные участки и недвижимость. Любопытно, что эти ценности банкир, временно «обладающий» ими, мог выдавать напрокат. Объект залога мог быть практически любым. Известен случай (правда, всего лишь один), когда в качестве такового был предложен греческий город.

Назначение краткосрочных и долгосрочных ссуд могло быть различным, например, разработка рудников, основание или расширение ремесленной мастерской, морская торговля. Последний вид кредита внушал банкирам обоснованные опасения, хотя процент был высоким — 20–30 за одно плавание. Впрочем, морских ссуд банкиры старались избегать: очень большой риск был связан с пиратством, войнами, политическими неурядицами. Однако данный вид кредита все-таки существовал, и, более того, исследователи рассматривают его как самую раннюю и примитивную форму страхования. Уже упомянутый нами Формион занимался таким кредитованием. Например, в 329 г. до н.э. он заключил контракт на заем, который был помещен у Килта, того самого, которого спас Пасион и который к этому времени сам стал трапезитом.

Историкам известен трагический финал одного подобного займа. Молодой неопытный Босторан предоставил кредит в Афинах под делосское судно, не ведая (или, может быть, сознательно рискуя), что остров как пункт назначения был под контролем Спарты, с которой Афинский Союз в то время воевал. Когда Босторан обратился к Совету на предмет возврата судна, то был приговорен к смертной казни.

Кроме того, при выдаче кредита в другой город возникала необходимость в сопровождении должника служащим банка или в агенте в пункте назначения.

Ненадежными были и кредиты государству, поскольку от него, если оно (государство) захочет, затруднительно требовать возврата долга, даже законным путем. Злоупотребления государственными средствами или небрежность в отношении их были чреваты неприятностями. Демосфен в речи «О преступном посольстве» обвиняет Эвбула Кефисфонта в присвоении священник (храмовых) денег, так как он внес их в трапезу на три дня (!) позже установленного срока.

Какими были проценты по ссудам, историки не знают, так как их величины законодательством не регулировались и не ограничивались. Обычно фигурирует цифра 12%. Доходы банка составляли в целом 20–40% основного капитала. Известно, однако, что банкиры предпочитали большие обороты мелкими. Оперирование мелкими суммами Формион называл «опасной торговлей деньгами других людей».

Безналичное перечисление вкладов по счетам клиентов в банке зависит обычно от технических возможностей учета. Взнос или перевод оформлялись платежным поручением, которое называлось диаграфом (*diagraphé* — древнегреч.). Со временем термин приобрел более широкий смысл — «оплачивать через банк» или просто «платить». Но имело место и иное оформление — с использованием символа (*symbolon* — древнегреч.). Он заменял диаграмму. Символ представлял собой кольцо-печатку, удостоверяющее личность клиента банка. Вообще значение символа было шире — это был знак взаимной дружбы и гостеприимства. Достаточно было его показать в доме дарителя, чтобы владельцу символа, его друзьям и родственникам был оказан радушный прием. Символом могла быть и разломанная пополам монета, и даже глиняная табличка. Символ применялся и при частных расчетах; его можно было продать, подарить, передать по наследству. На афинской агоре найдены такие знаки, относящиеся к V в. до н.э. Клиент, его агенты или другое лицо могли получить вклад, только предъявив этот опознавательный знак, удостоверяющий, что данный вклад был сделан владельцем этого знака, и никем иным. При несоблюдении дополнительной экспертизы вызывали свидетелей.

Хранение денежной наличности представляло в то время серьезную проблему. Между тем в источниках не упоминается ни одного случая ограбления банков.

Пасион был очень богат, и в обороте его банка суммы вкладов и соответственно кредитов были наибольшими из всех трапез. Не любопытно ли, где Пасион хранил 50 талантов (по тем временам сумма баснословная), да еще в монетах? Кроме того, у него имелись ценные заложия. Часть монет была в обороте, часть — в резервном фонде. На случай паники среди клиентов требовался запас для одновременной выдачи вкладов.

Храмовые банки охранялись не только богами, но и поселениями вокруг них. Это обеспечивало им безопасность. Другое дело частные банкиры. Хотя на Акрополе и были храмы, куда можно было сдавать на хранение вклады клиентов, однако постоянное обращение к ним вряд ли было бы удобным. В любом случае банкиру было выгоднее вкладывать наличные деньги в оборот: во-первых, набегали проценты; во-вторых, не нужно хлопотать об охране. Даже собственные средства банкир вкладывал в кредитование или недвижимость. По этим же причинам ценности стремились сдавать напрокат.

Учитывая риск хранения и использования денег, проще и безопаснее было «перебрасывать» вклады посредством записей со счета на счет. А денежная наличность при этом могла оставаться в банке или использоваться в обороте. В обороте были заинтересованы и клиенты. Если бы они хотели просто хранить вклады, то держали бы их только в храме. Но богатые граждане хотели быть еще богаче и веряли свое состояние банкиру, чтобы анонимно дать нуждающемуся кредит и нажиться на процентах.

Организация бухгалтерского учета банковских операций в Древней Греции, как пишет Т.Н. Малькова, имела два направления: учет приема и выдач вкладов и учет взаимных расчетов между клиентами. Изучение произведений Демосфена позволило исследователям выделить следующие опорные позиции и термины:

- вкладчик (имя);
- сумма его вклада — *graphe* (древнегреч.);
- получатель (имя) — *paragraphe* (древнегреч.);
- третьи лица (поручитель или кому возвратить) — *prosparagraphe* (древнегреч.).

Основываясь на косвенных данных, историки утверждают, что в трапезах вели счетные книги, куда записывали денежные операции. К сожалению, ни одна из них не сохранилась, как и многие другие античные книги, известные нам лишь по отдельным упоминаниям о них.

### Папирусное наследие

Мы не можем сами вести все дела: один может принести больше пользы в одном деле, другой — в другом. Поэтому мы и вступаем в дружеские отношения, чтобы взаимными услугами действовать ради общей выгоды.

*Цицерон*

В финансовой системе Древнего Египта основное место занимали банки, имевшие греческое происхождение и сохранившие то же название — трапезы. Однако эти банки не были прямой копией греческих и имели свои особенности. Так, если в Греции трапезы обладали самостоятельностью и с государством дел, как правило, имели мало, то в Египте приоритет в развитии получила именно эта сторона банковских операций.

Банкирами в Египте были греки. Историкам известны 175 птолемеевских банкиров, почти у всех у них греческие имена. И все же, настаивают исследователи, греки, пришедшие в Египет со своей идеей, реализовали ее по-иному, не так, как на своей исторической родине, а приспособиваясь к местным политическим и экономическим условиям.

В Египте царские трапезы подчинялись непосредственно министру финансов. Дело приняло настолько широкий размах, что банковские конторы были не только во всех областях страны, но и в крупных деревнях. Через

них осуществлялись практически все расчеты арендаторов, выплата заработной платы, предоставление и погашение кредитов, сбор налогов, прием и выдача частных вкладов. Ставку обмена монет — ажио (по-древнегречески — *allage*) — устанавливало государство. Операции с иностранной валютой вообще запрещались трапезам, кроме одной — в Александрии. Но здесь ее возглавлял сам министр финансов, и она была царской монополией.

Стихотворение Феокрита «Меняльный стол Каика» (примечательно само название), относящееся к III в. до н.э., свидетельствует о круплосурточной работе банков:

Гражданам нашим и пришлым  
Здесь стол для размена поставлен.  
Можешь свой вклад получить.  
Счеты всегда сведены.  
Просят отсрочки другие.  
Но даже ночью порою,  
Если захочешь, тебе все подсчитает Каик.

Располагаться этот ночной банк мог, конечно, только в Александрии, на острове Фарос, где ночью светил гигантский Фаросский маяк — одно из семи чудес света.

Несмотря на доказанный факт и поэтические строки, воспевавшие древнеегипетский банк, для современных исследователей эллинистический египетский банк является в экономической истории курьезной смесью налоговой конторы и регулярного афинского банка IV в. до н.э. Это феномен в истории Древнего мира, дающий еще один пример диализма в экономической и социальной структуре страны.

В Древнем Египте документальным основанием для банковского учета служили диаграфы — письменные распоряжения клиентов и символы. Впрочем, и то и другое пришло в Египет из Греции. Безналичные переводы требовали более сложной технологии проверки и учета операций, но и они были привезены в Египет из Греции.

Историк бухгалтерского учета Т.Н. Малькова приводит в качестве примера некий папирус из архива древнеегипетского банкира Никанора, относящийся к 241 г. до н.э.: «Аммоний Никанору, привет. Заплати (*diagraphon*) от меня по счету Аполлонию через Анлиоха за две белые телки по стоимости медью (драхм) пятьсот сорок. Будь здоров». Другим подчерком на документе написано: «Заплатил. Год 6-й (месяц) Хойяк 20-го». На обороте надпись: «Никанору».

Существуют также тщательно оформленные документы, относящиеся к 82 г. до н.э. и названные чеками. В них приводятся имена клиентов (полностью, без сокращений) с дополнительными уточнениями: имена родственников, их профессии и т.д. Более того, в папирусе указывается молвь оплаты. Но самое интересное, как отмечает исследователь, — надпись, вероятно, банкира, на документе по диагонали: «Аннулировать». Обе надписи — «заплатил» и «аннулировать» — близки по смыслу и означают погашение первичных кассовых документов. При этом приписка об оплате и надпись об аннулировании выполняют роль специального штампа.

Особое место в папирусном наследии эллинистического Египта занимает архив некоего Зенона, имевшего в то время международную известность. Зенон был греком, происходил из respectable, но незнатного семейства. Родился он в Кауне, городе на побережье Карий (современная Греция). Свою карьеру он начинал в качестве агента Аполлония в Сирии, Палестине, Малой Азии. Затем сделал существенный скачок, став личным секретарем министра финансов Аполлония. С 260 г. до н.э. Зенон становится управляющим в его поместье. После отставки и смерти дийкета Зенон еще семь лет жил в Филадельфии и занимался ростовщичеством уже как частное лицо.

Архив Зенона позволяет историкам выявить особенности бухгалтерии в частных хозяйствах и представляет особую ценность прежде всего своей относительной цельностью. Для нас этот архив любопытен тем, что в нем содержится первичная документация, эфемериды, выборочные счета, деловая корреспонденция, выполняющая также роль исходной документации.

Историки экономики подчеркивают исключительную ценность этого собрания папирусов, которое было обнаружено в 1915 г. жителями селения Дарбаль-Герза, где когда-то находилось поместье Аполлония. С тех пор эти папирусы цитируются исследователями разных стран — не только историками бухгалтерии, но и банковского дела. Жители того самого погавшего в историю местечка, естественно, не могли представить себе, какое богатство оказалось в их руках. Однако случайные обладатели ценной находки не упустили случая сделать свой бизнес. Они распродала найденные документы оптом и в розницу, даже отдельными фрагментами. Поэтому цельный некогда архив, который с большой добросовестностью собирался в одной из древнеегипетских бухгалтерий под управлением Зенона, прежде чем попасть в поле зрения ученых, оказался разрозненным. Тем не менее изучено и опубликовано 1750 папирусов из архива Зенона. К ним следует добавить и другие сохранившиеся папирусы, например, документы Клеона и Феодора, связанные с папирусами архива Зенона. Эти архивы были найдены в картонках под мумией. Может быть, именно поэтому архив и был спасен в свое время после истечения сроков хранения.

Поскольку случаи знакомства с финансистами столь давних времен крайне редки, следует, вероятно, добавить несколько штрихов к их портретам, а также к истории банковского дела вообще.

До Зенона у Аполлония был другой управляющий — некто Пинакестор. Однако, как известно из тех же архивов, он не справился со своими служебными обязанностями, хотя в чем именно заключались претензии хозяина к нему, к сожалению, мы не знаем. Известно только, что за плохую работу он был освобожден от должности, но не уволен, как можно было ожидать, и не наказан. Он был просто переведен в другое поместье и даже состоял в переписке со своим преемником — Зеноном. Значит, делают вывод историки, вопросы перемещения и назначения на должности решались Аполлонием достаточно деликатно.

Зенон же, судя по всему, показал себя умелым управляющим и пользовался уважением среди коллег. За время службы у Аполлония Зенон ни разу не вызвал недовольства могущественного министра финансов.

Однажды, правда, чуть было не разразилась гроза. Аполлоний обнаружил хищение из сундука семи серебряных талантов. Он потребовал немедленно представить к проверке все счета. Проверка, надо полагать, была тщательной, но репутация Зенона осталась незапятнанной. Впрочем, более поздние «проверки» ученых позволяют утверждать, что состояние Зенона увеличивалось за время службы у Аполлония.

Обзор документов архива Зенона позволяет историкам сделать вывод о копировании в частном учете образцов государственного учета. Прежде всего это касается существовавших в те времена инструкций. Имела место, следовательно, и определенная система бухгалтерского учета, что, естественно, позволяло систематизировать учет в рамках банковского дела, не допуская импровизации, длитанства и низкой квалификации служащих.

### Ростовщичество

Три тысячи червонцев! Куш немалый...

Три месяца... А сколько годовых?

*Уильям Шекспир*

Во все времена нужда заставляла обращаться к богатому соседу. Понимая безвыходность положения бедняка и свою незаменимость, богач спасал разорявшееся хозяйство, оказывая помощь в виде ссуды. Условия последней были разные, но всегда тяжелые. Нередко ссуда давалась скотом с условием, что берущий ее должен за пользование рабочей силой скота сам отработать на земле заимодавца.

В 20-х гг. XX в. такие виды ссуды существовали в Казахстане и Кара-Киргизии. Бедняк, не имевший рабочего скота для обработки своих полей, получал быка от богатого соседа-скотовода с условием отдать ему половину урожая за временное пользование быком. Этот вид задолженности назывался там утрачеством, а потом — половничеством.

Известен он был, конечно, и намного раньше. Так, у древних ирландцев приблизительно в IV-V вв. н.э. существовали подобные кабальные отношения, являвшиеся результатом ссуд скота. В ирландской общине той эпохи (туат) было немало людей, которым просто некуда было девать скот: потребности человека в пище имеют предел, а торговли скотом в то время еще не существовало. Раздавая свой скот беднякам, нуждавшимся в нем, скотовладелец оговаривал свое право получать взамен приплод и молоко в течение семи лет, по истечении которых скот переходил в собственность заемщика.

Но обязанности заемщика не ограничивались только этим, он должен был отдавать скотовладельцу свой труд, который состоял, например, в уборке хлеба, помощи при постройках и разных мелких работах в обширном хозяйстве скотовладельца.

У землевладельцев ссуда часто выдавалась зерном. При возврате ссуды всегда требовалось значительно больше зерна, чем было дано, т.е. взимался процент, о величине которого участники сделки обычно договаривались заранее.

Форма ссуды могла быть разной. Так, на острове Таипи один из вождей небольшого племени получил от европейцев щедрый подарок — дюжину больших железных гвоздей, настоящее богатство для тех мест. Туземцы все работы производили каменными орудиями, гвозди представляли большую редкость. Применяли их вместо долота или сверла. Счастливому обладателю гвоздей завидовали все жители острова. Предприимчивый вождь стал раздавать свои гвозди соседям в качестве ссуды с условием, что при возврате гвоздей пользовавшийся ими обязан дать ему определенное количество припасов. Как и следовало ожидать, в течение короткого времени эта дюжина гвоздей создала их обладателю громадное богатство.

Примерно в XII в. развитие ярмарочной торговли привело к росту денежного оборота в городах, к переходу от местного простого товарного хозяйства к широкому денежному.

Однако в то время в Западной Европе наличных средств для покрытия нужд бурно развивающегося денежного обращения было слишком мало, так как добыча металлов находилась еще в зачаточном состоянии. Недостаток наличных денег возмещался развитием кредита, а поскольку деньги вследствие большого спроса на них были «дороги», то каждый обладатель той или иной суммы стремился возможно лучше ее использовать, чтобы получить наибольшую прибыль. Следствием этого был высокий ссудный процент и отток денежных средств из областей торговли, отличавшихся замедленным темпом обращения капиталов.

Больше всего металлических денег было задействовано в международной торговле и скапливалось в руках купцов, успешно торговавших с заграничьем. Для нужд внутреннего оборота оставалось совсем незначительное количество монет, самая мелочь. Потребность же в них у горожан и феодалов постепенно возрастала.

Бывало, что партии товаров в течение целого года передвигались с одной ярмарки на другую, пока наконец не раскупались в розницу и оптом, отдельными потребителями или мелкими торговцами. Такой медленный процесс обращения капитала требовал для ведения торговых операций больших сумм.

Феодалам деньги требовались для разных целей. Во-первых, для личных потребностей — для дома, семьи, двора, для горожан, нуждавшихся в ремесленных изделиях или редких заморских товарах, которые могли быть приобретены только за деньги. Во-вторых, феодалам постоянно требовались деньги для ведения войн и содержания войска. Уплата городами налогов в денежной форме оказывалась недостаточной для удовлетворения растущих потребностей феодалов. Приходилось прибегать к другим способам добывания денег, в частности к займам.

Известно, что во внешней торговле металлические деньги появились в обращении в то время, когда городской рынок еще довольствовался натуральной формой обмена. Сообразительные иноземные купцы, особенно те из них, которые вели торговые операции в течение многих лет, оказывались обладателями большого количества драгоценных металлов.

Многие разбогатевшие торговые гости, энергичные в молодости, прекращали дела, когда приходила старость. Дело в том, что заморская торговля была очень опасной. Караваны часто подвергались нападению разбойников,

которые не только грабили купцов, но и лишали их жизни. Формула «жизнь или кошелек» заменялась на «жизнь и кошелек». На морях промышленляли шайки пиратов, по дорогам бродили банды разбойников. Да и сами феодалы, особенно небогатые, бывало, тоже занимались охотой на купцов.

Поэтому нет ничего удивительного в том, что достигшие преклонного возраста и сколотившие крупную сумму купцы прекращали заморскую торговлю, но не отходили от дел, а продолжали более тихие и менее рискованные виды предпринимательства. Что же это за доходные сферы деятельности, открытые для людей с большим опытом и капиталом? Очевидно, что при наличии большого спроса на деньги естественно должна была возникнуть торговля деньгами.

Легенды, рассказы, живописные полотна изображают ростовщиков всегда исхудалыми стариками, мрачными скрягами, которые сидят где-нибудь в подземелье на громадных сундуках с золотом. Всюду подчеркивается старость ростовщиков. И действительно, старость была одной из причин, почему эти люди предпочитали спокойную жизнь ростовщика опасной и полной неожиданностей жизни вечно странствующего торгового гостя.

Но была и другая причина, заставлявшая купцов переходить к занятию ростовщичеством. Малая скорость обращения капитала, вложенного в иноземную торговлю, приводила к тому, что прибыль попадала (если вообще попадала) в руки купцов только через год-два. Однако, вероятно, считалось, что риск стоил денег и, наоборот, деньги стоили риска. Прибыль была очень велика и достигала нередко 100 и более процентов.

По мере того как развивалось местное ремесленное производство, торговая прибыль стала уменьшаться. Тогда-то и начал у купцов падать интерес к заморским торговым операциям: оказалось, что торговать можно ближе и безопаснее.

Появилась еще одна возможность получения прибыли — ростовщичество. Предполагалось, что торговля деньгами должна была дать их собственнику не меньшую, а большую прибыль, чем прибыль от торговых операций. Вознаграждение за предоставление денежного займа достигало 200 и более процентов от суммы последнего.

Постепенно образовался круг основных клиентов ростовщиков. Это были феодалы, которые рассчитывали погасить ссуду удачной войной или повышением налогов (о налогах подробно будет рассказано в одной из последующих книг этой серии).

Войны стали более частыми, и поводов для них ждать не приходилось. Воинственные феодалы предпринимали дальние походы, иногда многолетние, чтобы иметь возможность погасить долги и получить (награбить) необходимые средства для ведения привычной роскошной жизни. В случае же неуплаты ссуды в срок, размер ее повышался от начисляемых процентов, достигая поистине колоссальных размеров.

Впрочем, военное счастье переменчиво и «пораженья от победы порой не просто отличить». Ростовщики перестали доверять феодалам-воjakам. В ответ на обещание уплатить деньги после удачной войны они требовали более солидных гарантий.

Феодалы, прижатые к стенке, были вынуждены в виде обеспечения передавать ростовщикам те доходы, которые поступали к ним от баналитетов

(одна из форм феодальной эксплуатации крестьян, например, право феодала заставлять крестьян молоть зерно на его мельнице, печь хлеб в его пекарне и т.д. и взимать за это особую плату), налогов и прочих доходных статей.

Необходимо было контролировать поступление налогов. Для этого ростовщик назначал своего уполномоченного или, если был в состоянии, просто откупал сбор налогов на определенное время. Так возникали откупа, т.е. передача феодалами своих доходов другими лицами, разумеется, за плату. При этом в обеспечение поступали не только налоги, но и другие виды доходов, например, земельная рента в городах, судебные пошлины и прочее. Порой задолженность феодалов достигала таких колоссальных размеров, что все их доходы оказывались уступленными ростовщикам, и неосторожный богач превращался в нищего.

В обеспечение новых ссуд нельзя было дать никакого другого залога, кроме земельной собственности. Земля стала закладываться прежде всего в городах: здесь по крайней мере было легче контролировать поступление доходов от нее.

Разборчивые и осторожные ростовщики избегали принимать в заклад поместья и другие земельные владения, находившиеся вне городской черты, так как в случае неплаты должником ссуды им пришлось бы организовывать хозяйство на взятых за долги землях, т.е. появлялись лишние заботы. Эти операции были весьма сложны. Ростовщик предпочитал свой надежный процент, при этом не рискуя остаться в проигрыше.

Если земля все-таки шла в заклад и переходила за долги к ростовщику, то она не слишком долго задерживалась в одних руках, так как толчас же делалась предметом дальнейшей купли-продажи, меняла десятки владельцев за относительно короткий срок, прежде чем окончательно закреплялась за каким-либо лицом.

Ростовничество — предоставление денежных ссуд из очень высокого процента. Его истоки относятся к периоду разложения первобытно-общинного строя. К. Маркс относил ростовщический капитал к «старинным... допотопным формам капитала, которые задолго предшествуют капиталистическому способу производства и наблюдаются в самых различных общественно-экономических формациях». Еще со времен Древнего Рима ростовничество развивалось в основном за счет сбора арендной платы, налогов, податей. Ростовщический капитал отличал исключительно высокий процент по ссудам. Уровень процента колебался в различных странах и даже в городах и районах внутри одной страны в очень широких пределах — от нескольких десятков до сотен процентов годовых. Так, в Древней Греции известны случаи ростовщических ссуд с уплатой 48% в месяц, т.е. свыше 570% годовых. Корнелий Тацит писал: «Ростовничество в Риме — застарелое зло, весьма часто бывшее причиной восстаний и смут и при менее испорченных нравах». В Средние века феодальная знать уплачивала за ссуды от 30 до 100% годовых.

Английский философ Фрэнсис Бэкон (1561–1626) в книге «Опыты, или Наставления нравственные и политические» писал: «Много было сказано против ростовничества... Но мало кто говорил о ростовничестве дельного». Пожалуй, наиболее «дельное» о ростовничестве сказал сам Ф. Бэкон, обобщая многовековой опыт и наблюдая современные проявления.

Ф. Бэкон выделяет семь «дурных сторон ростовничества».

Во-первых, оно уменьшает число купцов. Не будь этого паразитического промысла, деньги не лежали бы без движения, а большей частью оплодотворяли бы торговлю, которая есть *vena porta* богатства страны.

Во-вторых, ростовничество обедняет купцов. Как у земледельца дела идут хуже, когда он платит большую аренду, так и у купца хуже идет торговля, если он занимает под большие проценты.

В-третьих, данное неудобство проистекает из первых двух и заключается в уменьшении доходов правительства и государей от таможенных пошлин, ибо доходы эти зависят от торговли.

В-четвертых, богатства страны концентрируются в немногих руках, ибо доходы ростовщика надежны, все же другие подвержены случайности, так что в конце игры большая часть денег остается в его кубышке; а между тем для процветания страны надобно более равномерное распределение богатств.

В-пятых, неудобство состоит в том, что ростовничество понижает цены на землю, ибо главное применение денег заключается в купле-продаже, ростовничество же препятствует тому и другому.

В-шестых, возникает застой во всех промыслах, нововведениях и изобретениях, куда притекали бы деньги, если бы не эта помеха.

И наконец, в-седьмых, ростовничество является губительной язвой для множества частных состояний, а это со временем истощает и самое государство.

Однако, по мнению Ф. Бэкона, ростовничество имеет и свои выгоды и поэтому толки об уничтожении ростовничества являются праздными.

Во-первых, хотя оно кое в чем и затрудняет торговлю, зато в других отношениях благоприятствует ей, ибо известно, что торговля ведется большей частью молодыми купцами, которые берут займы под проценты; так что если ростовщик возьмет свои деньги назад или откажет в них, это может повести к застою в торговле.

Во-вторых, не будь возможности легко занять под проценты, люди поплатились бы за свои траты разорением, ибо были бы вынуждены продавать имущество (как движимое, так и недвижимое) за бесценок; ростовничество подтачивает их состояние исподволь, а тут они сразу паши бы ко дну. Что до ипотек, то они мало помогают против этого зла, ибо ненужных залогов никто не возмемт, а ценные всякий захочет присвоить за неуплату. Ф. Бэкон вспоминает одного жестокосердного богача, который всегда говорил: «Черт бы побрал этих ростовщиков; они отбивают у нас все барыши от просроченных залогов».

В-третьих, тщетно было бы искать охотников ссужать без процентов, а ограничение ссуд повлекло бы за собой неисчислимые неудобства.

Ф. Бэкон предлагает способы, «как удержать ростовничество в должных границах, как устранить наносимый им ущерб и сохранить выгоду». С одной стороны, считает ученый, следует «подпилить зубы ростовщику, дабы ослабить его хватку», с другой — побудить денежных людей ссужать свои деньги купцам ради оживления торговли. Для того чтобы добиться этого, Ф. Бэкон предлагает ввести два различных ссудных процента — меньший и больший, поскольку, если установить единый процент,

это облегчит долю обманного должника, зато купцу трудно будет найти, где занять денег. Между тем торговля, будучи делом наиболее прибыльным, может выдержать и более высокий ссудный процент.

Если общий процент будет снижен до пяти, это не даст иссякнуть кредиту, облегчит долю бесчисленных должников и немало повысит цены на землю, ибо земля, которая покупается, за шестнадцать лет приносит 6 со 100 и даже несколько более, тогда как такая ссуда приносит всего пять. По той же причине это поощрит промышленность и выгодные усовершенствования, так как многие скорее вложат деньги во что-либо подобное, нежели согласятся ссужать их ради пяти процентов, особенно привыкнув получать больше.

В то же время некоторым известным купцов дозволено будет ссужать под больший процент, но с соблюдением следующих предосторожностей. Пусть этот процент для них будет несколько ниже того, что им приходилось платить ранее, ибо тогда преобразование принесет облегчение всем должникам, будь то купец или кто другой. Пусть не будет банка и общей кассы, но пусть каждый сам распоряжается деньгами. «Не то, чтобы я совсем не признавал банков, — пишет Ф. Бэкон, — но их вряд ли будут терпеть, ибо доверия к ним нет». Пусть государство требует себе небольшую долю за предоставляемое разрешение, а остальное идет заемодатцу. Ибо, если процент будет снижен незначительно, это нимуть его не охладит. Кто раньше брал десять процентов, тот скорее удовольствуется восьмью, нежели вовсе откажется от ростовщичества и верным прибылям предпочтет неверные. Число таких разрешений нет надобности определять заранее, но выдавать их следует лишь в наиболее крупных торговых городах, ибо тогда они едва ли окажут действие на ссудный процент по своей стране; и разрешение взимать девять процентов не уничтожит общей нормы в пять процентов, ибо никто не станет отдаживать своих денег далеко или в неизвестные руки.

Рассуждение на столь важную тему Ф. Бэкон заканчивает словами: «Если кто возразит, что это явится как бы поощрением ростовщичества, которое сейчас в их местах едва терпят, то мы ответим, что лучше умерить ростовщичество, признав его открыто, нежели дать ему полную волю, потворствуя ему втайне».

Развитие кредитного дела, появление капиталистических банков было направлено против ростовщичества, так как ростовщический капитал изымал у заемщика весь прибавочный продукт и, следовательно, последний не мог систематически использоваться для целей капиталистического производства.

Ростовщичество сохраняется и в условиях капиталистического производства, особенно в тех странах, где относительно слабо развиты капиталистические товарные отношения. «Чем незначительнее та роль, которую в общественном воспроизводстве играет обращение, тем больше расцветает ростовщичество», — писал К. Маркс.

По свидетельству Тавернье, французского торговца драгоценными камнями, бывавшего в Индии и Индонезии, индийская организация менял позволяла с легкостью путешествовать по всей Индии и даже за ее пределами без наличных денег: достаточно было брать в долг. Для путешествую-

щего купца нет ничего проще, чем сделать заем в Голконде, например, на Сурат. А там он переведет свой город на другой город, снова взяв ссуду, и так далее. Уплата перемещалась вместе с самим заемщиком, и кредитор (или, скорее, цепочка кредиторов, которые отвечают друг перед другом) получал свои деньги только на последнем этапе. Тавернье называл это «платить старое новым» (payer le vieux de nouveau — фр.). Временное освобождение от обязательств, разумеется, приходилось оплачивать. В конечном счете такие передержки напоминали проценты, выплачивавшиеся в Европе по векселю: они добавлялись друг к другу, и сумма их становилась все большей по мере того, как заемщик отдалялся от пункта отправления и от обманых потоков.

В самом деле, сеть банья (кулической касты) распространялась на все рынки бассейна Индийского океана и за его пределы. Но, уточняет Тавернье, «я всегда училывал во время поездок, что ежели брать деньги в Голконде на Ливорно или на Венецию, то, перевод за переводом, они по самой дешевой цене обойдутся в 95%, но чаще всего процент доходит до 100%».

100% — такова была ставка, обычно выплачивавшаяся странствующим торговцам своему доверителю, будь то на Яве, в Индии или в Южном Китае. Ставка фантастическая, но существовавшая лишь на самых напряженных линиях экономической жизни, в системе обменов на дальние расстояния. В Контоне в конце XVIII в. ставка, бывшая в ходу между купцами, составляла от 18 до 20%. В Бенгалии англичане занимали деньги у местных купцов под низкий процент.

В наше время особенно сильные позиции ростовщичества в Индии, Пакистане, Индонезии. Ростовщичество в форме предоставления мелких ссуд под очень высокий процент существует и в индустриально развитых странах, хотя эти операции запрещены законом и проводятся, как правило, нелегально.

Ростовщики стали героями произведений многих великих писателей. Их портрет увековечен У. Шекспиром (драма «Венецианский купец»), О. Бальзаком (повесть «Гобсек», первая глава которой вышла отдельно под названием «Ростовщик»), Ф.М. Достоевским (роман «Преступление и наказание»). Все эти произведения гениально раскрывают сущность образа и страшные методы работы ростовщиков — Шейлока, папаша Гобсека, старухи процентщицы.

### От векселя до банковского билета

Мой вексель! Ничего не стану слушать,  
Плати по векселю, ни слова больше.

Уильям Шекспир

В конце Средних веков с развитием торговли усовершенствовались и формы обмена. Известные с античных времен формы простой мены, купли-продажи за наличные деньги и другие финансовые операции изменялись под влиянием усложнившихся экономических отношений.

«В мире уже давным-давно изобретен некий способ приумножать свое дело (долговые расписки и залоговые квитанции); им пользуются люди, принятые в свете, но его осуждают просвещенные законники», — писал Ларошфуко. Как уже отмечалось выше, в Средние века проезжие дороги представляли большую опасность для купцов: повсюду промышляли разбойники, да и сами феодалы, бывало, грабили путешественников. Для облегчения обмена и уменьшения риска потерять товары был введен в употребление вексель (*lettera di cambio* — итал.). Одни приписывают изобретение векселей итальянцам, другие — евреям, изгнанным из Франции в XII в., третьи истоки векселей видят в области морской торговли. Однако известно, что еще в древности употреблялись камни и пергаменты с содержанием, аналогичным переводным векселям, но к началу Средних веков этот способ совершенствования обмена был забыт.

В простейшей форме вексель представлял собой письменный приказ, которым какое-либо лицо, жившее в одном месте, поручало третьему лицу, находившемуся в другом месте, заплатить предъявителю векселя обозначенную на нем сумму денег. В вексельной сделке участвовало, по крайней мере, три лица:

- ремитент, уплачивавший деньги в данном городе и получавший в другом городе их ценность в местной монете;
- трассант, принимавший деньги и обязывавшийся доставить соответствующую сумму в другом месте;
- трассат, уплачивавший эту последнюю сумму ремитенту.

Позднее в вексельный оборот было введено четвертое лицо — презентант, который предъявлял вместо ремитента вексель к уплате и получал деньги.

Благодаря употреблению векселей опасность быть ограбленным устранялась. Купец, выезжая из своего города, уплачивал определенную сумму денег местному меняле или банкиру и получал от него письменный приказ для менял другого города выдать купцу данную сумму. Так он избавлялся от необходимости везти с собой деньги.

Распространению переводных векселей содействовали также беспорядки в сфере монетного дела. В те времена не только короли, но даже каждый город и каждый феодал пользовались правом чеканить монету. Большое разнообразие монет различным весом и содержанием чистого металла сильно затрудняло обмен, так как купцы не всегда могли разобраться в соотношении монет различных городов и государств. Кроме того, нередко сами лица или учреждения, выпускавшие деньги, злоупотребляли своим правом и чеканили монету заведомо низшей пробы (т.е. с меньшим против нормы количеством золота или серебра). Эти злоупотребления в Средние века были настолько распространены, что прибыль, получаемая от них, считалась практически нормальным источником дохода. Многие правители, в частности Филипп Красивый во Франции, Генрих VIII, Эдуард VI в Англии, прославились широким выпуском поддельных монет.

Разменом обращавшихся монет во всех торговых центрах занимались менялы. Теперь они постоянно поддерживали сношения между собой. Благодаря употреблению меняльных писем купцу, прибывшему в чужой город, обеспечивалось, с одной стороны, приобретение настоящей, неподдельной

монеты и менялы, который профессионально умел отличать фальшивку, а с другой стороны, получение денег, имеющих хождение в данном городе.

Переводной вексель имел еще и то преимущество, что с его помощью можно было пересылать деньги с меньшими издержками. Отправка письма с вложением векселя стоила гораздо меньше, чем перевозка большого количества звонкой монеты (за перевод денег посредством векселя взималось обыкновенно 0,5% с пересылаемой суммы).

Первоначально векселя служили только для перевода денег и не оставались в обороте дольше того времени, какое нужно было для переезда торговца из одного города в другой.

Позднее, в XVI в., векселя начали выдавать на продолжительные сроки. Поскольку срок уплаты денег отодвигался, вся сделка приобретала совсем другой смысл, приближаясь по своему характеру к кредитной сделке. Теперь купцы пользовались векселем при покупке и продаже товаров: один купец, продавший товар другому, выдавал на него вексель, заключавший в себе приказ заплатить предъявителю деньги к назначенному сроку.

В XVII в. во Франции, а затем в Голландии, Германии и Англии появилось еще одно усовершенствование — передача векселя до наступления срока платежа посредством так называемого индоссамента (передаточной надписи). Так вексель начинает служить орудием платежа в руках торговцев. В случае если кредитор должен был платить в свою очередь другому лицу, он с согласия последнего передавал ему вместо наличных денег вексель и на обороте делал о том отметку со своей подписью. Не об этом ли писал У. Шекспир:

Худой печати с векселя не снимаешь, —  
Тебе не стоит порлить легких криком!

Так или иначе свое отношение к векселю высказывали многие знаменитые философы и писатели.

Ларошфуко: «Мы часто платим наши долги не потому, что так положено и это справедливо, а потому, что хотим облегчить наши будущие займы».

Принцесса Палатинская: «Часто я желала, чтобы адский огонь пожрал все эти векселя».

О. Бальзак: «Когда сведут счеы, то должники сожрут кредиторов».

А. Пушкин:

Он говорит, что более не может  
Взаимы давать нам денег без залога.

А. Островский: «Все вексель да вексель! А что такое этот вексель? Так, бумага, да и все тут. И на дисконту отдашь, так проценты слупят, что в животе забурчит, да еще после своим добрым именем отвечаешь».

В Средние века начинающие банкиры, менялы должны были пользоваться известной степенью общественного доверия. Поэтому они обыкновенно были обязаны получать разрешение от правительства на занятие своим делом. Кроме того, нередко требовалась присяга, представление поручителей или денежного залога.

В руках менял скапливались большие богатства, для хранения которых ими оборудовались безопасные места. Благодаря этому купцы, частные люди, монастыри, города стали класть на хранение к менялам свободные наличные деньги, а также поручать им производить расплату этими деньгами со своими кредиторами.

Вкладчиками у одного и того же менялы бывали и кредитор, и должник. В этом случае уплата долга упрощалась: вместо действительной передачи денег дело ограничивалось простой перепиской должной суммы с вклада одного лица на вклад другого. Эта операция, которая называлась «жиро», позволяла вкладчику избежать затруднений при расчете разнообразной монетой и получения неполноценных денег. Кроме того, отметка уплаты в книгах менялы являлась неопровержимым доказательством в случае каких-нибудь споров на суде.

Положенные на хранение деньги употреблялись менялами для выдачи ссуд частным лицам, торговцам, городам и даже правительствам. К концу XIV в. светская власть стала разрешать уже выдачу займов под проценты, регулируя лишь размеры последних: в Средние века максимум определялся обыкновенно в 20% годовых.

Нередко менялы заводили на хранившиеся у них капиталы собственные торговые и промышленные предприятия, особенно часто для торговли восточными пряностями. Однако подобные операции, как правило, не соответствовали характеру банковской деятельности, так как были слишком рискованными: при неудачной торговле или несостоятельности должника, которому был оказан кредит, банкиры теряли чужие капиталы и разоряли своих клиентов. Профессор М.Н. Соболев в «Очерках из истории всемирной торговли» на рубеже XIX–XX вв. по этому поводу писал: «Поставленные в затруднительное положение, менялы нередко обращались к разного рода ухищрениям и злоупотреблениям, чтобы как-нибудь выпутаться». Они платили неполновесной монетой, замедляли платежи под разными предлогами, ограничивали число часов дня, когда производились выдачи, платили вместо наличных денег ордерами на других банкиров и т.д.

Все это не могло продолжаться бесконечно и в конце концов привело к законодательному ограничению торговых операций банкиров (например, в Венеции законы 1374 и 1403 гг.), а затем и к постепенному упадку меняльного промысла в Италии. По свидетельству сенатора Контарини, во второй половине XVI в. из 103 частных банков 96 закончили свое существование банкротством. В то же время произошло важное для банковского дела событие — на смену частным банкирам пришли общественные банковские учреждения.

Одним из первых общественных банков был банк в Венеции (*Banko della Piazza de Rialto*), основанный в 1584 г. для оживления торговли и промышленности. Банк управлялся чиновниками, назначенными правительством. Вскоре, однако, неопытных чиновников пришлось заменить частными банкирами, которые внесли значительный залог в обеспечение своих операций. Первое время венецианский банк пользовался монополией, и частным лицам было запрещено устраивать банковские конторы. Во избежание неприятностей, банку было запрещено производить какие-либо операции на вложенные деньги. За вклады банк не платил никаких процентов.

В 1619 г. в Венеции был основан другой общественный банк, так называемый жиро-банк на тождественных началах. Через некоторое время первый банк был закрыт и остался один жиро-банк. Все расчеты двух венецианских банков велись в особой «банковской монете», за которую была признана наилучшая из обращавшихся в Венеции монет — *dukati d'argento*. По отношению к ней пересчитывались другие деньги, поступающие в кассу банка. Ценность этой монеты на 20% превосходила ценность обычной обращавшейся в Венеции монеты. Как утверждают историки, жиро-банк не всегда соблюдал правило о неприкосновенности вкладов: нередко правление отдавало тайным образом большие суммы венецианскому правительству, вследствие чего дважды, в 1640 и 1717 гг., пришлось приостановить платежи звонкой монетой.

Подобные же операции производил генуэзский банк Св. Георгия (*Casa di S. Giorgio*), окончательно организовавшийся в 1407 г. Возникновение его относится к середине XII в. и связано рядом займов правительства у частных лиц, причем в уплату процентов и погашения кредита банку было предоставлено право взимать некоторые налоги и таможенные пошлины в Генуе. Для сбора налогов и производства расчетов кредитора государства образовывали особые товарищества, которые слились в 1407 г. в одно общество под названием общество Св. Георгия. Руководство общества, состоявшее из нескольких членов, было совершенно независимо от государственной власти, и правители республики при вступлении в должность давали присягу сохранить неприкосновенными права и свободу этого учреждения. Уже в 1408 г. обществу было разрешено принимать частные вклады, причем за основание всех расчетов была принята, как и в венецианском банке, особая условная монета. Позднее банк Св. Георгия осужал генуэзскому правительству крупные суммы, для покрытия которых получает право управления колониальными землями Генуи (в частности, островом Корсика и городом Каффа) и взимания многих налогов.

Подобные банки возникли также в Барселоне, Милане, Неаполе и некоторых других европейских городах. Несколько позднее появился целый ряд общественных банков в Нидерландах, Англии и Германии. В Амстердаме первый банк был основан в 1609 г., в Гамбурге — в 1619 г., в Нюрнберге — в 1621 г., в Роттердаме — в 1635 г., в Стокгольме — в 1657 г. Тому, кто делал вклад, от банка выдавалось вкладное свидетельство о том, что от него поступила такая-то сумма денег, которую он всегда может получить обратно, а в книгах банка ему открывался особый счет, причем на приход записывались его вклады и платежи ему других вкладчиков, а в расход заносились выдачи, которые давались по его требованию ему или другим вкладчикам.

Первоначально жиро-банки ограничивались лишь приемом вкладов на хранение, за что взимали небольшое вознаграждение. Но постепенно руководство банков убедилось, что требования возврата вкладов ограничиваются всегда только известной их частью, которую можно определить, но никогда не простираются на всю сумму. Так как значительная часть вкладов лежала в банках в виде мертвого капитала, то администрация пришла к мысли воспользоваться ими для банковских операций, главным образом для выдачи краткосрочных ссуд.



С этих пор банковские учреждения перестали взимать плату за хранение вкладов, но зато выговорили себе право употреблять вклады для ссудных операций, хотя в то же время банк оставался всегда обязанным возвращать срочные вклады по истечении срока, а бессрочные — по первому требованию.

Таким образом в банковском деле произошли принципиальные перемены: банки, бывшие простыми хранителями ценностей, стали посредниками между лицами, обладающими свободными капиталами, и лицами, нуждающимися в кредите. Жиро-банки превратились в так называемые депозитные банки.

Выгода от этого преобразования очевидна. Для вкладчиков она заключалась в освобождении от платы за хранение средств, а для банка — в получении дохода от выдачи денег взаймы. Стремясь к расширению операций и доходов, банки стали искусственно привлекать вклады, обязуясь платить известный процент за вложенные суммы и получая доход благодаря разнице между процентами, взимаемыми по ссудам и уплачиваемыми по вкладам.

Свидетельства, которые выдавались банком в удостоверение принятия известной суммы денег на хранение и по которым можно было получить эти деньги обратно, нередко обращались среди торговцев в качестве платежного средства при совершении сделок. Постепенно эти свидетельства превратились в банковские билеты. Эти билеты выпускались банком на предъявителя. Они представляли собой обязательство банка уплатить предъявителю указанную в билете сумму денег. Вкладчики, внося деньги в кассу банка, получали из нее банковские билеты на сумму вклада и таким образом могли всегда востребовать весь вклад или часть его, предъявив билеты к уплате.

Первое время ценность выпускаемых банком билетов, подобно прежним вкладным свидетельствам, строго соответствовала сумме ценности вкладов. Однако рассматриваемый ниже случай с амстердамским банком подсказал, что можно выпускать банковские билеты на большую сумму, чем имеется вкладов в наличности. Когда при приближении французов к Амстердаму (во время войны Голландии с Францией, в 1672 г.) банк выдал вклады обратно, то на многих монетах были заметны следы пожара, бывшего в банке 50 лет назад. Это обстоятельство подтвердило, что ценность выпущенных билетов не должна непременно равняться ценности наличных денег, поскольку, несмотря на то что билеты были выпущены на всю сумму лежавших в кладовых банка денег, в банк предъявлялась для обмена на деньги только часть билетов, прочие же оставались в обращении, не возвращаясь в банк. Поэтому-то и не приходилось трогать некоторую часть лежавших денег по полстолетия и больше. Указанное открытие побудило банки выпускать билеты на сумму, большую, чем лежит звонкой монеты в их кладовых.

Это нововведение имело чрезвычайно важные последствия для развития банковского дела. Оно позволило банкам увеличивать свои оборотные средства и дало, таким образом, большой импульс к развитию кредита. Но оно также создало возможность для злоупотреблений со стороны руководства банков, что неоднократно приводило к денежным кризисам.

Коммерческое образование, т.е. возможности получить знания в области коммерции, известно с XI в. Сначала его получали в монастырях; в конце XIII в. в Италии появились первые частные школы и светские учителя.

Для коммерческих школ Средневековья нужны были учебники. Первым прототипом такого учебника считается знаменитая «Книга счета» (*Liber Abaci*), принадлежавшая двадцатидвухлетнему математику Леонардо Фибаначчи (1180–1250). Фибаначчи рассказывал, в частности, о правилах ведения приходно-расходных книг. Впоследствии широко применялись трактаты Джованни де Антонио да Удзано, «Книга о товарах» («*Libro di mercantie*»), приписываемая Джорджи де Лоренцо Кьярини, и «Искусство торговли», написанная Франческо Бальдучи Пеголотти, служащим флорентийской компании Барди.

Однако первой и основной Книгой (именно с большой буквы) по бухгалтерскому учету считается «Трактат о счетах и записях» выдающегося итальянского математика Луки Пачоли (1445–1515). На протяжении почти пятисот лет идеи Пачоли оказывают влияние на развитие этой науки — о счетах и записях, бухгалтерском учете. В книге, в частности, содержатся трактаты под такими названиями: «О менах и меновых сделках», «О векселях и вексельных сделках», «О процентных вычислениях», «О счетах и записях», т.е. имеющих прямое отношение к банковскому делу, к его практическим задачам во все времена.

Было время, когда на Джона Лоу смотрели как на гениального авантюриста. Да и сейчас эта его особенность отмечается всеми исследователями. Однако все единодушно признают его крупным экономистом, некоторые даже приписывают ему некий романтизм, что в экономике не такая уж редкость.

Только в XIX в., с созданием современных банков и бурным развитием кредита и биржевых спекуляций, вновь появился интерес к деятельности и идеям Дж. Лоу, а в XX в. его уже считали страстным апостолом кредита, намного опередившим свое время и поэтому не понятным им.

Банковское дело обязано Дж. Лоу весьма многим. Ведь на заре капиталистического кредита его возможности многим казались безграничными. Сам Дж. Лоу в своих сочинениях не раз сравнивал учреждение банка и развитие кредита с «открытием Индии», т.е. морского пути в Индию и Америку, откуда в Европу шли драгоценные металлы и редкие товары.

Существует древняя легенда о человеке, который первым увидел восход солнца. В то время когда толпа смотрела на восток, откуда по утрам всходило дневное светило, он, повернувшись к толпе спиной, увидел играющий луч солнца на вершине высокой башни. Так и Дж. Лоу. Когда толпа поклонялась звонкой монете, он, повернувшись к толпе спиной, всячески развенчивал значение металлических денег. Деньги, утверждал он, должны быть не металлические, а кредитные, создаваемые банком в соответствии с нуждами хозяйства, иначе говоря, бумажные: «Использование банков — лучший способ, какой до сих пор применяли для увеличения количества денег».

Развивая свою идею, Дж. Лоу объявил еще два принципа, значение которых и в наши дни трудно переоценить.

Во-первых, для банков он предусматривал политику кредитной экспансии, т.е. предоставление ссуд, во много раз превышающих хранящийся в банке запас металлических денег.

Во-вторых, он требовал, чтобы банк был государственным и проводил экономическую политику государства.

Дж. Лоу одним из первых понял важнейшую роль кредита в развитии капиталистического производства. Однако, как стало ясно позднее, в этом заложена и опасность для устойчивости банковской системы.

«Банки, — пишет А.В. Аникин в очерке о Дж. Лоу, — склонны «зарываться», раздавая свои ссуды ради прибылей. Отсюда и возможность их краха, который может иметь для экономики очень тяжелые последствия».

Другая опасность, или другой аспект все той же опасности, — эксплуатация удивительных способностей банков государством. Что будет, например, если банку придется расширить выпуск своих банкнотов не для удовлетворения потребностей хозяйства, а просто для покрытия дефицита в государственном бюджете?

В то время слово «инфляция» еще не было изобретено, но именно она угрожала и банку Дж. Лоу, и стране, где этот банк действовал бы. «Теоретическим пороком взглядов Лоу, — пишет А.В. Аникин, — было то, что он наивно отождествлял кредит и деньги с капиталом. Он думал, что, расширяя ссуды и выпуск денег, банк будет создавать капитал и тем самым увеличивать богатство и занятость. Однако никакой кредит не может заменить действительные трудовые и материальные ресурсы, необходимые для расширения производства».

В XVIII в. приходилось не только объяснять власть имущим, какая помощь может быть оказана государству банкирами, но и долго убеждать их в этом. «Банкиры существуют для того, — писал Ш. Монтескье, — чтобы менять деньги (надр понимать в смысле учета денег), а не для того, чтобы давать их взаймы». Если государь, по мнению философа, пользуется услугами банкиров лишь в целях дисконта, то, поскольку он делает большие обороты, самая малая прибыль, которую он доставляет банкирам за переводные векселя, составляет значительную сумму. Если же от него требуют больших прибылей, он может быть уверен, что причина этого заключается в дурной администрации. Когда же, напротив, к банкирам обращаются за получением авансов, искусство их должно проявляться в том, чтобы получать возможно больший барыш, не подвергаясь при этом обвинению в ростовщичестве.

Кредитные отношения, о которых писал Дж. Лоу в своей первой книге и которые он воплотил в жизнь через 10–15 лет, придают его системе явный характер «финансового авантюризма».

В декабре 1715 г. Дж. Лоу передал регенту письмо, в котором он еще раз объяснил свою идею. В письме есть одно загадочное место. «Но банк, — писал Дж. Лоу, — не единственная и не самая большая из моих идей, — создам учреждение, которое паразит Европу изменениями, вызванными им в пользу Франции. Эти изменения будут более значительны, чем те перемены, которые произошли от открытия Индии или введения кредита. Ваше королевское вкочество сможет възволить королевство из печального состояния, в которое оно приведено, и сделать его более могуществен-

неем, чем когда-либо, установить порядок в финансах, оживить, поддерживать и развивать сельское хозяйство, промышленность и торговлю».

Уже через два года выяснилось, что скрывалось за этими обещаниями. В конце 1717 г. Дж. Лоу основал гигантское предприятие — Компанию Индии. Поскольку она изначально была создана для обживания принадлежавшего тогда Франции бассейна реки Миссисипи, современники чаще всего называли ее Миссисипской компанией.

Казалось бы, что ж тут нового? В Англии к этому времени процветала Ост-Индская компания, подобное общество было и в Голландии. Но компания, организованная Дж. Лоу, отличалась от них. Прежде всего это не было объединение узкой группы купцов, распределивших между собой паи. Акции Миссисипской компании предназначались для продажи широкому кругу капиталистов и для активного обращения на бирже. Компания была теснейшим образом связана с государством не только в том смысле, что она получила от государства огромные привилегии, монополию во многих сферах.

В правлении компании рядом с «невозмутимым шотландцем» Дж. Лоу восседал сам Филипп Орлеанский, регент Франции. Компания слилась со Всеобщим банком, который с начала 1719 г. перешел в ведение государства и стал именоваться Королевским банком. Последний давал капиталистам в ссуду деньги для покупки акций компании, вел ее финансовые дела. Все нити управления обеими учреждениями были сосредоточены у Дж. Лоу.

Таким образом, второй «великой идеей» Дж. Лоу была идея централизации, ассоциации капиталов.

Здесь Дж. Лоу опять «выступил пророком, опередившим свое время». Лишь в середине XIX в. в Западной Европе и Америке начался бурный рост акционерных обществ. В конце XX в. они охватили почти все хозяйство в экономически развитых странах, особенно крупное производство.

### Закон есть закон

Не может дож законы нарушать:  
Ведь он, отняв у чужестранцев льготы,  
В Венеции им данные, доверье  
К законам государства подорвет.

*Уильям Шекспир*

«Относительное обилие и относительная редкость денег в разных странах и составляет то, что называется курсом», — писал Шарль Монтескье в книге «О духе закона». Определение же действительной, существующей в данный момент ценности денег есть вексельный курс. Но это тема особая и в то время уже далеко не новая. Еще Корнелий Тацит отмечал: «Вследствие множества продажих цены на поместья резко упали, и чем больше долгов обременяло владельца земли, тем труднее ему было ее продать, так что многие из-за этого вконец разорились: потеря имущества влекла за собой утрату достойного положения и доброго имени, и так про-

должалось до тех пор, пока Цезарь, раздав по меняльным лавкам сто миллионов сестерциев, не разрешил получать из них ссуду всякому, кто мог представить народу в залог поместье в два раза большей ценности, на три года без взимания роста».

У. Шекспир словами своего героя осуждает метод беспроцентного одалживания денег:

...В жалкой простоте  
Взаимы дает он деньги без процентов  
И курса рост в Венеции снижает.

Во времена Ш. Монтескье (XVIII в.) соотношение между количеством серебра как металла и как монеты было делом государственной важности — ведал им государь. Он же устанавливал соотношение ценности различных металлов, употребляемых в качестве денег, определял вес и пробу любого монетного знака и, наконец, для каждого из них устанавливал его идеальную стоимость. Стоимость монеты с этих четырех позиций Ш. Монтескье называл положительной стоимостью только потому, что она могла быть установлена законом. Но была еще и относительная стоимость — сравнение монеты всякого государства с монетами других стран. Вот эта-то последняя, в значительной степени зависящая от положительной стоимости, и определялась наиболее распространенной в торговой среде оценкой, а не распоряжением государя, так как постоянно менялась и зависела от тысячи обстоятельств.

При установлении относительной стоимости различные государства должны были в значительной степени ориентироваться на ту страну, которая имела наибольшее количество денег. Если, допустим, эта богатая страна имела столько же денег, сколько все остальные, вместе взятые, то необходимо, чтобы каждая из этих менее состоятельных стран соизмеряла свои деньги с деньгами счастливой обладательницы кругленькой суммы. Из этого следовало, что их взаимоотношения строились приблизительно так же, как и отношение каждой из них к сильнейшей между ними.

В XVIII в. сильнейшей в мире державой являлась Голландия. Поэтому и денежный курс разных стран соизмерялся с голландским флорином, который стоил 20 су или 40 полусу (грошей). Приведем примеры международных расчетов в XVIII в., разъяснение которых предложил Ш. Монтескье своим современникам.

Если предположить (для упрощения), что в Голландии не было флоринов, а были только гроши и человек, имевший 1 тысячу флоринов, имел 4 тысячи грошей (что, разумеется, все равно), то курс на Голландию будет состоять в том, чтобы определить, сколько грошам равняется каждая из монет других стран, в каких бы политических отношениях они ни состояли между собой. Например, во Франции счет обыкновенно велся на 1 экю в три ливра. Значит, вопрос ставился так: сколько грошей стоил 1 экю в три ливра?

Допустим, курс равен 54. Это означает, что 1 экю в 3 ливра стоит 54 гроша, а при курсе 60—60 грошей. Если деньги во Франции редки, то 3 ливра будут равняться большему числу грошей, а если они имеются в

изобилии — то меньшему. Впрочем, эти «редкость» и «обилие», вызывающие изменение курса, не действительные редкость и обилие, а относительные. Например, когда Франция более нуждалась в деньгах Голландии, чем Голландия — в деньгах Франции, то говорили, что Франция изобилует деньгами и что они редки в Голландии, и наоборот.

Предположим, курс на Голландию равен 54. Если бы Франция и Голландия составляли одну страну, а еще нагляднее — один город, то дело обошлось бы, как при простом размене экю: француз вынул бы из кармана 3 ливра, а голландец — 54 гроша. Так просто. Но Париж есть Париж, а Амстердам есть Амстердам. И расстояние между ними немалое, да и измеряется оно не только милями, но и экономикой. Следовательно, обмен из рук в руки невозможен.

Дело будет происходить следующим образом. Тот, кто дает за экю в 3 ливра 54 гроша, которые он имеет в Голландии, дает вексель на 54 гроша на Голландию.

Значит, речь идет уже не о 54 грошах, а о векселе на эти 54 гроша. Но для того чтобы судить о степени редкости или изобилия денег, надо знать, чего во Франции больше — векселей в 54 гроша, предназначенных для Франции, или экю, предназначенных для Голландии.

В случае если со стороны Голландии предложено много векселей, а со стороны Франции — мало экю, тогда деньги редки во Франции и изобилуют в Голландии. Следовательно, курс должен повыситься, и за французский экю должны давать не 54 гроша, а больше, иначе нет смысла отдавать экю. И наоборот.

Из этих банковских правил следует, что различные операции, связанные с изменением и установлением курса, образуют приходно-расходный счет, который нужно постоянно покрывать, а также то, что государство, на котором лежит долг, не погашает его вексельными операциями, подобно тому как частное лицо не оплачивает своего долга тем, что оно разменивает свои деньги.

Ш. Монтескье предлагает следующий ход рассуждений. Предположим, что на свете существует всего три государства — Франция, Испания и Голландия, и что разные частные лица в Испании должны во Франции 100 тысяч марок серебра, и что разные частные лица во Франции, в свою очередь, должны Испании 110 тысяч марок серебра, и что, наконец, вследствие каких-то обстоятельств все кредиторы в Испании и во Франции захотели разом получить свои деньги. В чем же тогда будет состоять операция курса? А в том, что вследствие последних нации освободятся от обоюдных обязательств на сумму 100 тысяч марок. Однако при этом Франция останется должна Испании 10 тысяч марок, а испанцы будут иметь на Францию на 10 тысяч марок векселей, тогда как Франция не будет иметь ни одного векселя на Испанию.

Продолжим рассуждение. Допустим, что Голландия находится по отношению к Франции в обратном положении, т.е. что она должна ей как остаток по счету 10 тысяч марок серебра. В таком случае Франция может уплатить Испании свой долг двумя способами: либо дав своим кредиторам в Испании на своих должников в Голландии векселей на 10 тысяч марок, либо же отослав эти 10 тысяч марок серебра наличными в Испанию.

Таким образом получается, что если государству нужно было передать какую-нибудь сумму денег в другую страну, то по существу безразлично, будут ли переведены деньги или взяты векселя. А преимущества того или иного способа уплаты будут зависеть единственно от обстоятельств: надо было знать, что в данное время даст больше грошей в Голландию — наличные ли деньги или вексель в Голландию на такую же сумму.

Если монета определенного веса и пробы во Франции давала возможность получить монету того же веса и той же пробы в Голландии, то, как тогда говорили, курс стоит альпари, т.е. равняется номинальной стоимости. В 1774 г. курс альпари равнялся приблизительно 54 грошам за эку. Когда курс был выше 54 грошей, говорили, что он стоит высоко; когда ниже — говорили, что он стоит низко.

Однако надо было определить, выигрывает или теряет государство при известном состоянии курса. Для этого следовало в отдельности рассмотреть государство в роли должника, кредитора, продавца или покупателя.

Если курс оказывался ниже альпари, то государство теряло как должник и выигрывало как кредитор, теряло как покупатель и выигрывало как продавец. И это понятно. Почему государство теряло как должник? Если, например, Франция должна Голландии известное число грошей, то, чем меньше грошей будет стоить ее эку, тем больше потребуется ей эку, чтобы уплатить свой долг. Но если Франция состоит кредитором на известное количество эку, то, чем меньше грошей будет стоить эку, тем больше эку она получит. Государство теряет как покупатель, потому что для покупки одного и того же количества товара требуется одно и то же количество грошей, а когда курс падает, каждый французский эку стоит меньше грошей. На том же основании государство выигрывает как продавец. Франция продает свой товар в Голландию за ту же сумму грошей, что и прежде, но получает большее количество эку во Франции, платя за один эку 50 грошей, чем если бы платила бы за тот же эку 54 гроша. В то же время в Голландии будет обратная картина. Если Голландия задолжала известное количество, то будет в выигрыше, а если ей должны — то теряет; продавая — она теряет, покупая — выигрывает.

Следует, однако, иметь в виду вот что. Когда курс стоит ниже альпари, например равен 50 вместо 54, следовало бы, кажется, ожидать, что, послав в Голландию переводом 54 тысячи эку, Франция купит на них товару только на 50 тысяч эку, что составит разницу в восемь пятьдесят четвертых, т.е. более одной седьмой потери для Франции, которой придется послать в Голландию на одну седьмую деньгами или товарами больше, чем она посылала, когда курс стоял альпари. А так как подобный долг неизбежно вызовет дальнейшее падение курса, то «зло, непрерывно нарастая, приведет Францию к разорению».

Следуя данной логике, именно так и должно было быть. Однако этого не произошло, потому что существовало правило: государства всегда тяготеют к равновесию и к свободе от обязательств, поэтому они занимают пропорционально средствам, которыми располагают для уплаты, и покупают лишь по мере того, как продают.

Продолжим занимательный пример. Если курс во Франции упал с 54 до 50, голландец, который в прежнее время, покупая товар за 1 тысячу

эку, платил за него 54 тысячи грошей, не заплатил за него более 50 тысяч грошей, если, конечно, француз на это согласится. Но французский товар мало-помалу поднимается в цене, и прибыль поделится между французом и голландцем, ибо, если торговец может выиграть, он охотно делится прибылью, и таким образом прибыль будет распределена между французом и голландцем.

Точно так же француз, который, покупая в Голландии товар на 54 тысячи грошей, платил за него 1 тысячу эку, когда курс был 54, должен был бы дать теперь за прежний товар на четыре пятьдесят четвертых больше французских эку; но, предвидя утрачиваемый ему убыток, он постарается заплатить меньше за голландский товар, и таким образом установится равновесие в убытках между французскими и голландскими купцами. Государство постепенно восстановит свой баланс, и падение курса не повлечет за собой всех тех бедствий, которых можно было бы опасаться.

Когда курс стоит ниже альпари, торговец может без ущерба для себя поместить свои капиталы за границей, потому что когда он возьмет их назад, то получит обратно потерянное; но государь, посылающий в чужие края только такие деньги, которые никогда не вернуться, всегда теряет.

Когда торговцы производят значительные операции в какой-либо стране, курс в ней неизбежно повышается. Происходит это вследствие многочисленных принятых по отношению к ней обязательств и большого количества покупаемых у нее товаров и векселей, трасируемых для уплаты за эти товары.

Если государь делает в своей стране большой запас денег, они могут быть в действительности редки, но в относительном изобилии; если бы этому государству предстояло произвести платежи чужой стране одновременно за многие товары, курс упал бы, хотя денег было бы мало.

Курс всех городов тяготеет к определенному соотношению, что лежит в самой природе вещей.

Если курс Ирландии на Англию ниже альпари и курс Англии на Голландию также ниже альпари, курс Ирландии на Англию и на Голландию еще ниже, т.е. будет определяться отношением курса Ирландии на Англию к курсу Англии на Голландию.

Надо полагать, что голландец, имея возможность получить свои деньги из Ирландии через посредство Англии, не захочет платить дороже за непосредственный перевод этих денег.

Так должно было быть. Но в действительности бывало иначе. Встречались всегда такие обстоятельства, которые взаимозаменяли эти условия, и разница в прибыли от перевода векселей через тот, а не другой город составляла предмет особого искусства или ловкости банкиров.

Когда государство повышало номинальную ценность своей монеты, например 3 шиллинга, или 1 эку, начинало называть 6 шиллингами, или 2 эку, это новое наименование, не прибавляя ничего действительного к стоимости эку, не давало при размене по курсу ни одного лишнего гроша: за 2 новых эку можно было получить лишь то же количество грошей, которое получали за 1 старый.

Если же этого нет, то причина тут не в самом факте новой цены, а в его новизне и внезапности. Курс находится в зависимости от начал сделок и устанавливается лишь по прошествии известного времени.

Когда государство вместо того, чтобы повышать ценность своей монеты посредством простого законодательного определения, переливает ее в более легковесную монету, то во время производства этой операции оказывается в наличии два сорта монеты: более тяжеловесная — старая и легковесная — новая. А так как первая монета изъята из обращения и признается только на монетном дворе, так что платеж по векселям также должен производиться новой монетой, то, казалось бы, курс должен регулироваться новой монетой. Если бы, например, монета во Франции потеряла половину своего веса, то, если бы старый эку в 3 ливра стоил в Голландии 60 грошей, новый эку не должен был бы стоить более 30 грошей. С другой стороны, казалось бы, курс должен регулироваться стоимостью старой монеты, потому что банкир, который, имея деньги, покупает векселя, обязан отнести на монетный двор старую монету для обмена на новую, на которой он теряет.

Поэтому установится новый курс — средний между новой и старой монетой. Стоимость старой монеты, так сказать, падает потому, что в обращении есть уже новая монета, а также потому, что банкир не в состоянии строго блюсти свои выгоды: в его интересах выпустить скорее из кассы старую монету, его понуждает к тому и производство платежей. С другой стороны, стоимость новой монеты повышается потому, что банкир, имея новую монету, получил возможность, как это мы сейчас увидим, с большей для себя выгодой приобрести старую монету.

Курс, как уже говорилось, получается средний между новой и старой монетами. И поэтому банкиры заинтересованы в том, чтобы старая монета уходила из государства, потому что это дает им такие же выгоды, какие давал бы курс, регулируемый старой монетой, т.е. они получают много грошей в Голландии; с другой стороны, получая обратно разницу по более низкому курсу, среднему между новой и старой монетами, они получают много эку во Франции.

Предположим теперь, что 3 ливра, или эку, старой монетой стоят по действительному курсу 45 грошей и что, переводя тот же эку в Голландию, мы получим за него 60 грошей; но вексель в 45 грошей дает во Франции эку в 3 ливра, который, если перевести его в старой монете в Голландию, дает опять 60 грошей. Таким образом, при переливке монеты вся старая монета уйдет из государства и выгоду от этого получают банкиры.

Чтобы устранить это неудобство, необходимо прибегнуть к новой операции. Государство, предпринимающее переливку монет, должно отправить большое количество старой монеты в страну, регулируемую курс, и, обеспечив себе кредит, заставить курс подняться на высоту, при которой новый эку в 3 ливра стоил бы почти столько же грошей, сколько стоил при вывозе из страны эку в 3 ливра старой монетой. Однако тут присутствует слово «почти». Связано это с тем, что при малой прибыли не будет побуждений к вывозу монеты за границу вследствие издержек провоза и риска конфискации.

Полезно уяснить еще и следующее. Банкир, услугами которого захочет воспользоваться государство, предлагает векселя в Голландию по цене на 1, 2 и 3 гроша выше действительного курса; он запасся за границей, постоянно переправляя туда старую монету. Таким образом, он поднимет курс на ту высоту, о которой мы только что говорили.

Посредством выдачи векселей банкир сосредоточивает в своих руках всю новую монету и заставляет других банкиров, которым надлежит производить платежи, представлять имеющуюся у них старую монету на монетный двор. Мало того, сосредоточив незаметно в своих руках все деньги, он заставляет других банкиров в свою очередь давать ему переводные векселя по очень высокому курсу; прибыль в конце операции, таким образом, в значительной степени вознаграждает его за убытки, понесенные в начале ее.

Очевидно, что в продолжение всей этой операции государство будет страдать от жестокого кризиса. Количество денег в нем уменьшится до крайности, во-первых, потому, что придется изъять из обращения большую часть их, во-вторых, потому, что придется вывезти часть их за границу, в-третьих, потому, что все будут скрывать деньги, не желая уступать государю прибыль, которую надеются получить сами.

Опасно совершать эту операцию медленно, опасно совершать ее и слишком быстро. Если предполагаемые выгоды очень велики, то соответственно возрастут и неудобства от этой операции.

Выше говорилось, что, когда курс бывает ниже стоимости монеты, выгодно ввозить деньги; по той же причине становится выгодным снова ввозить их, когда курс поднимается выше этой стоимости.

Однако есть один случай, когда бывает выгодно ввозить монету, хотя курс и стоит на альпери: это когда ее посылают за границу, чтобы перечеканить или наложить клеймо. С возвращением обратно, будет ли она употребляться внутри страны или будут взяты векселя на другие государства, монета принесет прибыль.

«Если бы в каком-нибудь государстве образовалась промышленная компания с очень большим количеством акций и ей удалось бы за несколько месяцев поднять их цену в 20 или 25 раз против первоначальной покупной цены; если бы то же государство основало банк, билеты которого должны бы исполнять роль монеты, причем эти билеты имели бы колоссальную номинальную стоимость соответственно колоссальной номинальной стоимости акций, то в силу самой природы вещей эти акции и билеты должны будут уничтожаться таким же порядком, каким они возникли. Нельзя внезапно поднять акции в 2 или 25 раз против их первоначальной стоимости, не дав многим людям возможности приобрести громадные богатства в бумагах», — писал в XVIII в. Ш. Монтескье. По существу, все это относится к описанной ранее «системе Лоу», названной так по имени французского экономиста и банкира. Всякий будет стараться при такой системе упрочить свое состояние, а так как вексельный курс дает наиболее легкий способ изменять его природу или переменить его по желанию, то и начнется непрерывное перемещение части этих ценностей в страну, регулируемую курсом.

Но постоянное стремление к переводу в чужие страны понизит курс. Предположим, что во время действия «системы Лоу» при существующих тогда пробе и весе серебряной монеты обмен по курсу равнялся 40 грошам за эку. После того как бесчисленное количество бумаг стало монетой, начали давать лишь 39 грошей за эку, затем 38, 37 и т.д., пока курс не упал до 8 грошей, и, наконец, всякий обмен по курсу прекратился.

На долю курса выпало в этом случае определить во Франции отношение между серебром и бумагой. Предположим, что по весу и пробе серебряный эку в 3 ливра стоил 40 грошей и что по курсу, выраженному в бумагах, эку в 3 ливра в бумагах стоил всего 8 грошей; разница была на четыре пятых. Итак, эку в бумагах стоил на четыре пятых меньше, чем эку в 3 ливра серебром.

### Продолжение следует

Что касается денег, то тот, кто их имеет,  
их не отдавал; кто их отдал, их не имеет

Цицерон

Могущество Древнего Рима росло с каждым годом. Власти старались всячески угождать подданным и предлагали на народное утверждение такие законы, которые были населению наиболее приятны. Так были сокращены размеры капиталов, уменьшены проценты, отменено лишение свободы за долги. Каждый раз, когда тот или иной трибун хотел завоевать себе популярность, среди прочих жизненно важных проблем поднимался вопрос об уничтожении долговых обязательств.

Постоянные перемены, осуществлявшиеся то законодательным путем, то посредством плебисцита, привели к тому, что лихвенные (чрезмерные) проценты стали в Риме обычным явлением: кредиторы, видевшие в народе одновременно своего должника, законодателя и судью, потеряли веру в договоры. Народ, будучи утратившим доверие должником, не мог достать денег взаймы иначе, как под высокие проценты, тем более что законы вступали в силу лишь время от времени, а жалобы народа не прекращались никогда и постоянно устрасали кредиторов. В результате, как сообщает Ш. Монтескье, в Риме были уничтожены все честные способы брать и давать деньги взаймы и водворилось «самое ужасное ростовничество». С ростовничеством вели борьбу, но оно неизменно возрождалось. Зло происходило оттого, считает Ш. Монтескье, что было утрачено чувство меры. Законы, не соблюдающие пределов в добре, причиняют людям беспредельное зло. Приходилось платить и за получение денег в ссуду, и за опасность подвергнуться каре закона.

В Древнем Риме не было законов, определяющих размер процента. В распрях, возникавших по этому поводу между плебеями и патрициями, одна сторона ссылалась только на верность данному слову, другая — на срок договора. В делах ссуды стороны руководствовались частными соглашениями. Как полагают историки, наиболее распространенной нормой было 12% в год. При этом исследователи исходят из того, что на древнем языке римлян рост в 6% назывался половинным, в 3% — четвертным, полным ростом были, следовательно, 12%.

Каким же образом такие, в общем-то большие, проценты устанавливались в стране, где торговля была слабо развита? Дело в том, что римляне, очень часто воевавшие только по обязанности, без жалованья, по-

стоянно нуждались в займах. Поскольку военные походы обычно оканчивались удачно, римляне могли без особых затруднений уплачивать свои долги.

Итак, в Древнем Риме издавались законы, которые несколько не изменяли существующего положения вещей. Устанавливалось, например, что кредиторы не будут преследовать тех, кто поступил на службу, чтобы принять участие в очередной предстоящей войне; что заключенные в окопы будут освобождены, а наиболее нуждающихся отправят в колонии. Иногда производились раздачи из общественной казны. Народ на время успокаивался, чувствуя облегчение от настоящих страданий. Но так как он затем ничего не требовал для предотвращения того же зла в будущем, то сенат не находил нужным предупреждать его.

В то время, когда сенат с большой настойчивостью отстаивал высокие проценты, римлян будто бы отличали воздержание, довольство малым и даже, говорят, любовь к бедности.

Государственное положение было таково, что первые граждане государства несли все повинности, простой же народ не платил ничего. «Каким же образом можно было лишить первых права преследовать своих должников и в то же время требовать, чтобы они исполняли свои обязанности и приходили на помощь настоятельным потребностям республики?» — спрашивал из своего XVIII в. Ш. Монтескье.

Древнеримский историк Корнелий Тацит сообщал, что закон Двенадцати таблиц устанавливал размер роста 1% в год. Но, может быть, он ошибался, приняв за закон Двенадцати таблиц совсем другой закон, о котором будет сказано ниже? Если закон Двенадцати таблиц действительно определял размер роста, то как понять, почему в возникших впоследствии спорах между займодавцами и должниками никто на него ни разу не сослался? Никаких следов этого закона о росте как будто нет.

«Между тем, — писал К. Тацит, — посыпались доносы на тех, кто отдавал деньги в рост, нарушая закон диктатора Цезаря, определявший условия, на которых в пределах Италии дозволялось давать взаймы деньги и владеть земельной собственностью, и уже давно не применявшийся, ибо ради частной выгоды забывают об общественном благе».

В 451 г. до н.э. под давлением простого народа в Риме была избрана комиссия десяти с целью сформулировать в виде законов нормы обычного права; члены этой комиссии получили название децемвиров (*decemviri legibus scribundis*, что означает «10 мужей для записи законов»). Децемвиры были наделены чрезвычайной властью: во время их деятельности, например, не избирались ни консулы, ни народные трибуны. Плодом их работы явился закон Двенадцати таблиц.

Сначала Двенадцатью таблицами было установлено, что никто не вправе брать более одной унции росту, тогда как ранее, по словам К. Тацита, все зависело от произвола богатых; в дальнейшем по предложению народных трибунов эту ставку снизили до половины унции.

Первоначально в римской весовой (и денежной) мере — ассе (фунте) — было 12 унций. Законом Двенадцати таблиц разрешалось брать в качестве максимального годового процента 1/12 отданной взаймы суммы, иначе говоря, до 4<sup>1</sup>/<sub>2</sub>% (округленно).

Наконец, по закону Генуция в 342 г. до н.э. отдавать деньги в рост было полностью запрещено.

В народных собраниях было принято множество постановлений, направленных против римлян, обходивших этот закон. Однако нарушители все же никогда не переводились, так как займодавцы прибегали к хитрым уловкам.

Претор Гракх, на долю которого выпало разбирательство подобных дел, подавленный обилием обвиняемых, доложил об этом сенату, и перепуганные сенаторы (ибо никто не был свободен от этой вины) обратились к принцепсу, моля его о прощении. И, «снизойдя к ним, он предоставил год и шесть месяцев на то, чтобы каждый привел свои денежные дела в соответствие с велением закона».

Это привело к нехватке наличных денег, поскольку все долги были истребованы одновременно. После продажи конфискованного имущества звонкая монета скопилась в государственном казначействе и казне императора.

К тому же сенат обязал каждого займодавца истратить две трети отданных им займы денег на покупку земельной собственности в Италии, а каждого должника, по словам Светония, «немедленно внести такую же часть своего долга».

Но займодавцы требовали погасить долги полностью, а должникам не подбало подрывать доверие к своей платежеспособности. Однако желаемый результат достигнут не был, так как займодавцы задержали все деньги для приобретения земельных угодий.

Лицемерный злодей римский император Тибериус дважды отличился благотворительностью: один раз, когда раздал займы на три года без процентов сто миллионов сестерциев, другой раз, когда возместил убытки нескольким владельцам доходных домов на Целийском холме, сторевших при пожаре.

К первой из этих мер, для нас более интересной, ему пришлось прибегнуть, когда в пору крайнего безденежья народ потребовал помощи и когда сенатские указы о том, чтобы займодавцы вложили две трети именных в землю, а должники выплатили две трети долга немедленно, уже не могли помочь.

Предполагалось, что указ о непременно вложении двух третей имущества в землю вызовет спрос на нее, должники смогут продать свои наделы по хорошей цене и из вырученных сумм заплатить займодавцам установленные две трети долга. Однако вышло наоборот: займодавцы стали сразу требовать платежа (и притом, вопреки закону, полностью), должники бросились распродавать свои наделы, цены на землю упали, и лишь тогда займодавцы начали закупку земли. Заем Тибериуса (под залог земельных участков) помог поправить положение.

Закон Лициния, изданный 85 лет спустя после закона Двенадцати таблиц, предписывал уменьшение капитала на сумму внесенных уже процентов и уплату его не сразу, а в три срока равными частями.

В 398 г. от основания Рима трибуны Дуэлий и Менений провели закон, ограничивший размер роста до 1% в год. Это был закон, впервые установивший размер роста в Древнем Риме (его, как отмечалось выше, К. Тацит, вероятно, спутал с законом Двенадцати таблиц).

Десять лет спустя этот рост был уменьшен вдвое, а впоследствии, в 413 г. от основания Рима, при консулах Кае Марции Рутилии и Квинте Сервилии, отменен совершенно.

С этим законом произошло то же, что и со многими другими, — было найдено средство обойти его. Чтобы его утвердить, исправить и ввести в должные рамки, пришлось издать целый ряд других законов.

«В одних случаях оставляли законы, — пишет Ш. Монтескье, — чтобы следовать обычаям; в других покидали обычаи, чтобы следовать законам, причем обычаи все-таки легко одерживали верх».

Занимая деньги, римлянин встречал препятствие со стороны того самого закона, который был создан для защиты его интересов. Противниками этой нормы права сказывались и те, кого она защищала, и те, кого она осуждала.

Претор Семпроний Аделлио, разрешивший должникам действовать согласно закону, был «умерщвлен займодавцами за то, что осмелился напомнить о неукоснительности в исполнении закона, которого не могли более переносить».

Так было в самом Риме — Вечном городе. А что же в римской провинции? Провинции были разорены жестоким правлением, а также «страшным ростовщичеством».

Цицерон говорил, что саламинцы хотели было сделать заем в Риме, но не смогли по причине закона Габиния. Что же это был за закон?

После того как в Риме были запрещены займы из процентов, начали предприниматься различные действия с целью обойти закон. Так как союзники и латины не были подчинены гражданскому законодательству римлян, то их имена стали использоваться в качестве имен кредиторов.

Таким образом, закон достиг только того, что подчинил займодавцев новой формальности, но никому от этого не стало легче. Народ начал роптать и жаловаться на обман, и трибун Марк Семпроний по распоряжению сената провел плебисцит, который распространил действие закона, воспрещавшего заключение займов из процента между двумя римскими гражданами, на сделки между римским гражданином и союзником или латином.

В те времена союзниками называли народы собственно Италии до Арно и Рубикона, которые не подлежали управлению, установленному для римских провинций.

Но Корнелий Тацит отмечал, что и это не пресекло новых обходов законов о росте. Если нельзя было больше ни брать, ни давать займы под личиной союзника, можно было легко заменить его провинциалом, дававшим свое имя для заключения сделки.

Потребовался новый закон, который прекратил бы и это злоупотребление. Габиний, создавший знаменитый закон, целью которого было устранить подкуп при подаче голосов, естественно, должен был прийти к заключению, что лучшим средством для этого было сделать затруднительными займы. Подкуп и займы были между собой тесно связаны: спрос на деньги всегда увеличивался ко времени выборов, так как деньги были нужны для приобретения голосов. Очевидно, закон Габиния распространил на провинцию действие постановления Семпрония, так как саламинцы не могли больше занимать деньги в Риме именно по причине этого закона.

Известно, что Брут под чужим именем дал им деньги взаймы под 4% в месяц и получил на это два сенатских постановления: в первом из них было сказано, что заем этот не будет считаться обманым обходом закона и что правитель Киликии должен разбирать это дело согласно договору, предложенному в заемном документе саламинцев.

Поскольку займы из процентов между провинциалами и римскими гражданами были запрещены законом Габиния, римские же граждане имели в то время в своих руках «деньги всей воюющей», то приходилось соблазнять их обещанием высоких процентов, которые заставляли бы людей (наверно, не всех, а только самых алчных) забывать об опасности. К тому же в Риме находились сильные люди, которых сами власти боялись и которые заставляли безмолвствовать закон: они смело давали займы и смело требовали очень высоких процентов.

Поэтому провинции одна за другой подвергались ограблению со стороны всех, кто только пользовался влиянием в Риме; а так как всякий новый правитель, вступая в управление провинцией, издавал свой закон, в котором определял размер роста по произволу, то и выходило, что «корыстолюбие и законодательство подавали друг другу руку».

Были случаи, когда города, условия, городские общества, частные лица, понуждаемые крайней необходимостью, занимали хотя бы для того, чтобы исправить опустошения, произведенные войной, хищениями властей, лихоимством и дурными привычками должностных лиц, ибо никогда еще не было ни столько богатства, ни столько бедности в одном государстве. Сенат, обладавший исполнительной властью, по необходимости, а часто и по попустительству разрешал делать займы у римских граждан и издавал соответствующие сенатусконсульты. Но эти сенатусконсульты были сами опорочены законом и могли послужить для народа поводом к требованию новых таблиц (т.е. новых законов о долгах). Все это, усиливая риск потери капитала, еще более увеличивало размер роста, ибо, как говорили старые философы, «людьми управляет умеренность, а не крайность». Тот платит меньше, по мнению Ульпиана, кто платит позже. Вот принцип, которым руководствовались законодатели после разрушения римской республики.

На фоне этих законов, приспособиваясь к ним, обходя их или как-то влияя на них, а также благодаря развитию монетного обращения в Древнем Риме появились и возвысились банки. Они, так же как и в Греции, выросли из меняльных контор — за образец был взят опыт греческих трапез. Однако в Риме банки развивались более интенсивно, чем в Греции. Мощное влияние на банковский учет оказали частная инициатива (самостоятельность банков) и ее правовое регулирование (римское право). История банковских операций в Древнем Риме имеет для всей последующей банковской деятельности непреходящую ценность.

Римские банкиры назывались аргентариями. Поскольку они происходили из всадников, их статус был выше, чем у греческих банкиров, которые были в основном из откупщиков, т.е. были некоторым образом социально ущемлены. Длительное время банковским делом в Риме занимались лица греческого происхождения. Потом на этом поприще стали появляться люди из других стран и, наконец, сами римляне. Они долгое время сохра-

няли старое, заимствованное у греков название трапезитов, бывавшее и при Цицероне. Римские менялы именовались нуммуляриями. Однако сложные финансовые операции в банках совершали аргентарии, т.е. банкиры.

Банковская деятельность, начавшаяся с обмена денег, постепенно усложнялась. Появились операции приема вкладов, их хранения, переводов, использования в кредитовании.

Обмен монет, а тем более операции по вкладам требовали высокой квалификации и опыта, особенно в Римской империи. У Петрония читаем: «А чье, по-вашему... самое трудное занятие после литературы? По-моему, лекаря и менялы... Меняла же сквозь серебро медь видит». Нужна была действительно высокая квалификация, чтобы, например, в III в. до н.э., при Диоклетиане, разглядеть в серебряной монете серебро, составляющее там менее двух процентов. Древнеримский поэт Кверул описал трудности этой работы в стихах:

Хотя ничто так не похоже друг на друга,  
как солид и солид,  
Однако и в них ищут разницу:  
различия в изображениях,  
Цвете, благородстве и надписях,  
происхождении, тяжести  
И во всем, вплоть до мельчайших  
черточек, ищут в солиде.  
Тщательнее, чем в человеке.

После проверки достоинства монет их, как мы уже говорили, складывали в емкости (мешки, кошель) и опечатывали в присутствии свидетелей, которые, в свою очередь, тоже прикладывали свои печати, деревянные или костяные. После этого контролер делал пометку о проверке — специальный знак прикрепляли к емкости. Этим он брал на себя ответственность за содержимое. Закрытые вклады хранили в бочках, корзинах, сумках, глиняных и металлических сосудах. Опечатанный кошелек мог транспортироваться и использоваться как средство платежа.

В 1875 г. при раскопках Помпей был найден скульптурный портрет помпейского банкира Луция Цецилия Юкунда. Известна надпись, которую посвятил ему благодарный вольноотпущенник: «Гению нашего Луция вольноотпущенник Феликс». В руинах дома этого банкира обнаружили деревянные учетные таблички.

Римские состоятельные граждане предпочитали держать деньги в банках. Здесь это название происходит от итальянского *banca* и означает каменные столы, за которыми сидели нуммулярии. А первоначально меняльные лавки располагались в деревянных будках-табернах — на рынке.

Богатых людей было много. Полководец Красс имел 7–8 тысяч талантов. Знаменитый своими пирами Лукулл имел состояние в 1 миллион сестерциев. Богатым человеком был Брут, убивший Цезаря. По своим займам он имел 48% прибыли, а все его состояние оценивалось в 40 мил-



лионов сестерциев. Сенека, учитель Нерона, имел состояние в 300 миллионов сестерциев. Грозный Катон утверждал: «Мы все стремимся иметь больше» — и подчас шел на весьма сомнительные махинации, о чем говорит Плутарх:

Золото, лести творец, порождает тревоги и горе...  
Страшно тебя не иметь, горе тобой обладать.

Имея деньги, даже знатные римляне стремились к еще большим. Предпочитали давать займы с процентами даже друзьям и родственникам. Займы делали и у ростовщиков (фенераторов), но только в крайних случаях. Больше же частью использовали банковские кредиты под проценты и соответствующие вклады (*depositum* — лат.) с последующим распределением доходов между банкиром и вкладчиком.

На пути к обогащению стратегия банкиров была разной. Одни давали в долг небольшие суммы и многим должникам, другие — значительные суммы нескольким. При этом не всегда соблюдалась, так сказать, благопристойность. «По мере возможности не крали открыто, но все кривые пути, которые могли привести к быстрому обогащению, считались дозволенными — грабеж и попрошайничество, обман при исполнении подрядов и надувательство в денежных спекуляциях, лихоимство в торговле деньгами и в торговле хлебом», — писал Т. Моммэн в «Истории Рима».

Петроний прямо говорил: «Что толковать? Пожелай, что хочешь: с деньгой да с взяткой все ты получишь. В машине полной Юпитер сидит». У него же приводится выражение: «Асе (малкая монета) у тебя есть, а асса ты не стоишь».

Впечатляют строки древнеримского историка Саллюстия (I в. до н.э.): «Вышедшие победителями из борьбы презирали богатства, все побежденные страстно стремились к ним».

В Древнем Риме банкиры имели большое влияние в обществе, однако отношение к ним, как и в Греции, могло зависеть от обстоятельств. Цицерон, например, рисуя в «Речи за Квинта Росция-актера» шаржированный портрет банкира, отзывался о нем откровенно неуважительно: «Разве одна его голова и брови, тщательно выбритые, не говорят об его нравственной испорченности, не показывают хитрого человека? Разве он... не соткан весь, с ног до головы, из лжи, плутовки и обмана? Он для того и бреет всегда голову и брови, чтобы о нем можно было сказать, что на ней нет ни волоска честного человека. Росций часто прекрасно представляет его на сцене, тем не менее не заслужил от него должной благодарности за услугу». А дальше Цицерон поносит банкира в еще более резких выражениях. Римское законодательство того времени допускало столь оскорбительные средства обличения, но подобные речи не звучали, скажем, в Афинах IV в. до н.э.

Сохранились сведения о конфронтации банкиров и вкладчиков, когда государственной администрацией (трибунами из плебеев) были понижены процентные ставки. А они немалые — 6,12, 24, 48 и даже 60% в разное время. Это привело к тому, что кредиторы потребовали срочно вернуть займы, и в результате должники потеряли залоги, а их земли конфисковали. Рынок оказался затоваренным, а стоимость монеты резко понизилась.

«Рост баснословный процентов и множество медной монеты — эти два омута бедный народ завертели и съели», — писал Петроний.

В Восточной Римской империи деятельность банков изменилась: они потеряли былое, с трудом приобретенное могущество. В IV в. н.э. в Византии аргентариев и нуммуляриев заменили коллектари. Деятельность последних регламентировалась государством, и они стали прежде всего служащими фискал (т.е. казенными людьми). Они объединились в коллегии с солидарной ответственностью по городам, когда участник коллегии нес ответственность в полной сумме долга, но мог и предъявить иск о возмещении долга дебиторам.

От коллектариев государство стало требовать приема медных денег и обмена их на золотые солиды по установленному курсу. Солид (от лат. *solidus*) — прочный, массивный. От этого наименования произошли названия монет в ряде западноевропейских стран: во Франции — су, в Италии — сольдо. Солид был введен с 309 г. н.э. в Риме и перешел позже в Византию.

Огромные потери от этих операций фискс пытался регулировать государственными субсидиями. Банки начали мошенничать. Латинская учетно-экономическая терминология банковских расчетов обширна и органично слита с юридическим лексиконом. Она вошла в итальянский язык и через него в западноевропейскую бухгалтерию.

При раскопках в Помпеях были найдены документы банкира Луция Цецилия Юкунда, о котором мы уже говорили. В деревянном ящике хранились 153 расписки. Эти расписки (*perscriptio* — ит.) выпускал сам банкир. Некоторые из них фиксировали сумму выручки от продажи залогов его клиентов с аукциона. Расписки выполнены на деревянных табличках (полиптихонах), покрытых воском. Они выполняли роль первичных банковских документов. Приведенная в них терминология характеризует сами банковские операции и косвенно их учет. Записи на табличках истории объединяют в две группы:

- 1) «Входят в обязательства (банкара)... или получил наличными» — «*stipulatum... habere*» или «*stipulatum accepisse*»;
- 2) «Получил... часть обязательства банкара» — «*accepisse... stipulatio*».

Термином *stipulatio* (*stipulatum* — обязательство) обозначалось денежное обязательство банкара.

В древнеримской литературе сохранились высказывания самих римлян о банковском деле, например, об учете. Цицерон в «Речи за Квинта Росция-актера» говорит о судебном разбирательстве по долгам: «Он (банкар) согласен, что в главную приходно-расходную книгу этого долга не внесено, но утверждает, что он значится в дневнике. Неужели ты так самодовольлив и горд, что взъеживаешь свои долги даже не по главной кассовой книге, а по записям в дневнике? Если требуется большая развязность для того, чтобы придать своим кассовым книгам значение свидетельских показаний, то не безумие ли представлять в суд свои дневники со всеми пометками и пересчетами? В самом деле, если дневники так же доказательны, так же точны, так же ценны, как и главные кассовые книги, с какой стати заводить эти книги, беречь старые книги? А если мы именно пото-

му велим составлять главную кассовую книгу, что не доверяем дневным записям, то почему же то, чему сами хозяева не придают никакой цены и значения, должно иметь большой вес и важность в глазах судей? Почему же тогда мы пишем свои дневники небрежно? Почему тщательно ведем главные книги? На каком основании? — На том основании, что первые служат месяц, последние — всегда; первые немедленно рвутся, последние бережно хранятся; в первые вносятся записи на короткий срок, на последние основано доверие к нам в течение всей нашей жизни; первые отрывочны, последние ведутся в строгом порядке. Никто поэтому не представляет в суд дневников, а представляет свои кассовые книги, прилагает к делу формальные записи доходов и расходов!»

Итак, резюмирует современный исследователь, в банке учет прихода и расхода денег осуществлялся в приходно-расходной книге — *codex accopti et expuesi*. За нее банкир нес юридическую ответственность. Она была регистром текущего учета. Операции учитывались также в адверсарии. Книга долгое время имела греческое название — эфемерида (*ephemeris, ephemerida*); оно нам уже известно по архиву Зенона.

В адверсарии регистрировали хозяйственные операции. Вклады могли выдавать в присутствии свидетелей. Сенека говорит о том, что вкладчик предъявлял своему кредитору счет на столе у банкира и тот платил при свидетелях. Впрочем, это не было правилом. Знатные римляне не платили наличными. Они просто давали банкиру документальное распоряжение, которое имело греческие названия — синграфы, хирографы, транскриберы (*syngrapha, chirographae, transcribere*). Так назывался документ, оформляющий денежные расчеты через банк.

Полибий рассказывает такую историю. После смерти матери один из Сципионов (Эмилиан) должен был выплатить каждой из двух своих теток, дочерей Сципиана Африканского, их приданое в размере 25 талантов каждой. И хотя ему отводилось по закону три года, треть суммы он обязывался погасить в течение десяти месяцев. Сципион отдал распоряжение банкиру выплатить сразу всю сумму. Банк составил диаграфы для каждого из получателей, т.е. мужей обеих Корнелий. Те отказались, заподозрив ошибку. Но Сципион подтвердил свое решение.

Залогом при выдаче кредита выступало имущество должника или поручителя. В залог принимались даже трупы. Очевидно, такой своеобразный залог надежно обеспечивал своевременный возврат долга. Очевидно также и то, что к подобному способу прибегали только в случае крайней нужды. О колоритной детали банковских расчетов сообщает также поэт Гораций: один заимодавец в определенный день собирал должников и читал им свои стихи, тем самым ставя их перед выбором — или платить деньги, или хвалить стихи.

Еще Геродот писал о существовавшем в Египте законе, по которому «разрешалось брать деньги в долг под залог мумии собственного отца. А к этому закону прибавлен еще вот какой. Займодавец вступал во владение всей семейной усыпальницей должника, и в случае неуплаты долга должника ожидала вот какая кара: и сам он после кончины лишался погребения в семейном или в каком-либо другом склепе, равно как и его потомки».

## Столичные и провинциальные

Всем известно, как трудно получить деньги: к этому всегда могут найтись препятствия. Но в тридцатилетней практике бухгалтерера не было случая, чтобы кто-нибудь, будь то юридическое или частное лицо, затруднялся бы принять деньги.

**Михаил Булгаков**

В XVIII в. в Европе основывается несколько крупных центральных банковских учреждений, потребность в которых все более стала ощущаться по мере развития торговли и промышленности. Однако следует сказать, что развитие банков на Европейском континенте было значительно задержано неудачей банка Дж. Лоу.

Новые банки во второй половине XVIII в. являлись по большей части билетными, или эмиссионными, т.е. такими, которые черпали свои главные средства из выпуска банковских билетов.

В Англии банковские операции производились менялами и золотых дел мастерами еще в XIV в. Однако частые банкротства вследствие плохого ведения дел, а также недостаточные размеры их кредитных операций заставили подумать об учреждении более значительного общественного банка.

В целях удовлетворения потребности торгового-промышленного класса в кредите в конце XVII в. (в 1694 г.) по проекту некоего Патерсона был основан Английский банк как акционерное общество. Патерсон видел главную задачу банка не столько в операциях приема вкладов, размена денег и трансферта, которые играли главную роль в прежних банках, сколько в развитии самого кредита, в предоставлении денежных средств тем лицам, которые в них нуждались. Опираясь на пример Амстердамского банка, Патерсон полагал, что выпускаемые банковские билеты отнюдь не должны покрываться сполна звонкой наличностью в кассах банка. Однако для того, чтобы правление не злоупотребляло выпуском билетов, он считал необходимым установить правило постоянной разменности билетов на золото по требованию.

Английский банк не был обособленным, он стал стержнем целой системы. Вокруг него и опираясь на него располагались частные лондонские банки: в 1807 г. их было 73, в 20-х гг. XIX в. — около 100. В провинции с начала XVIII в. появились сельские банки (*country banks — англ.*). Их количество резко возросло во времена Компании Южных морей. Затем в связи с банкротством последней в 1750 г. их была всего лишь одна дюжина, но в 1784 г. — уже 120, около 1797 г. — 290, в 1800 г. — 370 и по меньшей мере 650 к 1810 г. По другим английским источникам, их насчитывалось 900. Конечно, по своей величине это были очень разные банки. В 1826 г. из 552 банков 49 имели всего одного владельца, 157 — двоих, 108 — четверых, 43 — пятерых, 26 — шестерых. Банки не могли иметь больше шести компаньонов. «...Это внезапно возникшее поколение банков было торжеством лиллипутов», — писал французский историк Ф. Бродель. Бурное развитие этих банков было порождено местной конъюнктурой и

потребностями. Банк графства очень часто бывал всего лишь дополнительной конторой, открытой в давно существовавшем предприятии, где выпуск кредитных билетов, учет векселей и ссуды становились добрососедскими услугами, нередко оказывавшимися запросто.

Первые банкиры были представителями самых разных профессий. Так, Фостеры в Кембридже были мельниками и хлеботорговцами. В Ливерпуле того времени большинство банкиров были выходцами из торговых фирм. Ллоиды в Бирмингеме принадлежали к династии торговцев пряжей и изготовителей шерстяных тканей. В Корнуолле банкиры в большинстве своем были владельцами горных разработок, в других местах — торговцами солодом или жмелем или же пивоварами, суконщиками, галантерейщиками, сборщиками дорожных пошлин.

Провинциальная Англия XVIII в. нуждалась в кредите, испытывала потребность в обращении векселей, в наличных деньгах, и частные банки все эти функции выполняли, поскольку они имели право выпускать даже кредитные билеты. Для них это оказалось прекрасным источником прибылей, по крайней мере в первое время, пока существовал определенный кредит доверия.

В принципе местные банки имели некий золотой запас для покрытия своих эмиссий, но, едва наступал кризис, едва публика начинала волноваться, как это было в 1745 г., они вынуждены были поспешно изыскивать наличные в лондонских банках, чтобы избежать банкротств. Впрочем, последнее удавалось не всегда. Кризисы 1793 и 1816 гг. доказали, что местные банки предоставляли крупные займы не только на короткий, но и на длительный срок.

Однако в целом система была достаточно прочна, так как она практически поддерживалась Английским банком, игравшим роль «заимодавца на крайний случай». Его запасов наличности обычно хватало для покрытия неожиданных выплат частным банкам, лондонским или провинциальным, в случае затруднений.

После 1797 г., когда билеты Английского банка перестали обмениваться на золото, они сделались для местных банков той монетой, на которую они в будущем обязывались обменивать свои собственные кредитные билеты. Явный признак общей стабильности состоял в том, что частные банки стали депозитными банками, получив в силу этого больше возможностей предоставлять авансы как фермерам, земельным собственникам, так и промышленникам, владельцам шахт или строителям каналов.

Когда, начиная с 1826 г., законом было разрешено создание акционерных банков (joint stock banks — англ.), они образовали новое поколение банковских учреждений — более солидных, лучше снабжавшихся капиталами, чем их предшественники. Однако были ли они осторожнее? Конечно нет. Им нужно было переманить клиентуру из банков, уже существовавших, рисковать больше, чем они. Их число росло на глазах: в 1836 г. их было 70, но с 1 января по 26 ноября того же года 42 акционерных банка «были организованы и вступили в конкурентную борьбу с теми, что уже существовали». Вскоре их стало около ста, и со всеми многочисленными отделениями они уравнились в количестве с сельскими банками, которые с того времени стали выглядеть как учреждения устаревшие.

Лондон еще долго был закрыт для акционерных банков, однако в конечном счете они появились и там. И вот в 1854 г. они оказались допущены в Расчетную палату (Clearing House — англ.) столичных банков, т.е. в полной мере стали участвовать в том обращении денег и кредита, единственным центром которого был Лондон. Расчетная палата была создана в 1773 г. для компенсационных расчетов между банками.

Как говорил Давид Рикардо, отличительная функция банкира «начинается с того момента, как он использует деньги других». Имелись деньги, обращавшиеся в принудительном порядке между Английским банком и английским правительством, между главным банком и прочими банковскими учреждениями, торговыми и даже промышленными предприятиями. При посредстве сберегательных банков (savings banks — англ.) происходил также захват денег, скопленных бедняками, — операция громадная по своим размерам, что подтверждалось в одном французском письме: «...сие богатство бедноты (взятое в его массе) в Англии больше, чем состояния богатей во многих других королевствах».

Основной акционерный капитал Английского банка равнялся 1200 тысяч фунтов стерлингов; он был передан в руки правительства, которое обязалось платить за него 8% в год. Банк имел право учить векселя, торговать золотом и серебром в слитках, выдавать ссуды под заклад движимости и продавать товары, оставшиеся за ним в качестве залогов по ссудам (торговля другими товарами была запрещена). Минимальная стоимость банковского билета была 20 фунтов стерлингов; для более значительных выпусков требовалось разрешение парламента. Точно так же лишь с разрешения парламента можно было давать ссуду правительству. Текущие дела велись управляющим и 24 директорами, избиравшимися акционерами. Четыре раза в год собирались общие собрания акционеров, на которых решались вопросы о ведении дел, распределялась чистая прибыль.

Через три года после основания Английского банка правительство даровало банку привилегию быть единственным учреждением подобного рода. На все время концессии никакое другое акционерное общество не могло получить разрешения на производство банковских операций.

В первое время Английскому банку пришлось выдержать серьезную борьбу с частными менялами и банкирами, для которых он был, естественно, опасным конкурентом. Совместными усилиями они пытались подорвать платежную способность банка, предъявляя сразу большое количество билетов к размену. Однако Английский банк устоял в этой борьбе и добился запрещения всякому товариществу с числом членов банка более шести учреждать банковские предприятия и выпускать билеты на предъявителя.

Выпуск билетов производился Английским банком осторожно и развивался постепенно; к середине XVIII в. общая ценность выгущенных банком билетов достигла 4,5 миллионов фунтов стерлингов. Во второй половине века начали выпускать 10-фунтовые билеты, а с 1793 г. — даже 5-фунтовые; ценность выгущенных билетов достигла к 1790 г. 11,5 миллионов фунтов.

Во второе и третье издания своей классической книги «Начала политической экономии и податного обложения» Д. Рикардо вставил примечательный абзац, которого не было в первом издании. «Полное понимание всех следствий, вытекающих из принципа ограничения количества де-

нег, — писал Д. Рикардо, — вот что имеет наиболее важное значение в деле выпуска бумажных денег. Вряд ли кто-нибудь поверит лет через пятьдесят, что директора банков и министры как в парламенте, так и в парламентских комиссиях могли серьезно утверждать, что выпуски билетов Английского банка, хотя бы размеры этих выпусков не ограничивались правом владельца банковских билетов требовать в обмен на них золото в монете или слитках, не оказывали и не могли оказывать никакого влияния на цены товаров, слитков или вексельный курс».

После образования банков государство теряет свою исключительную привилегию чеканки денег или выпуска их. Денежное обращение может возрастать одинаково как вследствие выпуска монеты, так и вследствие выпуска бумажных денег. Если бы государство выпустило в обращение неположенную монету и в то же время сократило бы ее количество, то оно не могло бы поддерживать стоимость этих денег, потому что банки имели бы такую же возможность увеличить количество «орудий обращения».

«Выпускная слишком большое количество бумажных денег, — писал Адам Смит, — излишек которых постоянно возвращался назад для обмена на золото и серебро, Английский банк в течение целого ряда лет был вынужден ежегодно чеканить золота на сумму от 800 тысяч до 1 млн. ф. ст., или в среднем 850 тысяч ф. ст. Чтобы получить золото, необходимое для чеканки такого большого количества монеты, Английский банк (вследствие того, что золотая монета уже несколько лет находилась в очень плохом состоянии) часто должен был покупать слитки по такой высокой цене, как 4 ф. ст. за унцию. Сейчас же вслед за этим он выпускал этот слиток в обращение в форме монеты, но уже по 3 ф. ст. 17 шилл., 10<sup>1</sup>/<sub>2</sub> пенса за унцию и терял таким образом на чеканке такой большой суммы около 2<sup>1</sup>/<sub>2</sub>, или 3%. Хотя банк не платил никакой пошлины за чеканку, хотя в действительности все издержки падали на правительство, эта щедрость правительства не избавляла банк от лишних расходов».

В 1695 г. по примеру Английского банка был основан акционерный Шотландский банк с капиталом 100 тысяч фунтов стерлингов, который тоже стал выпускать банковские билеты, размениваемые по предъявлению на звонкую монету, причем в начале XVIII в. начали выпускать билеты стоимостью в 1 фунт стерлингов.

Шотландский банк сразу стал монополистом в деле производства банковских операций, однако ненадолго — лишь на 10 лет. Затем эта монополия была у него отнята, и тогда в Шотландии началось бурное развитие мелких банков, выпускавших билеты стоимостью до 1 шиллинга и даже меньше, что побудило правительство ограничить размеры их стоимости одним фунтом.

Шотландские банки раньше других начали платить проценты по вкладам на текущий счет и с 1729 г. ввели в практику особую операцию — выдачу ссуд под поручительство двух или трех заслуживающих доверия лиц (так называемый *cash credit* — англ.). Во второй половине XVIII в. вся Шотландия покрылась сетью мелких банков, не только производивших банковские операции, но и служивших сберегательными кассами. Особенность шотландских банков заключалась в доступности кредита и близости их к сельскому населению.

В Германии с первых лет своего царствования Фридрих Великий (1712–1786, прусский король с 1740 г.) занимался вопросом основания центрального банка. В проектах недостатка не было. Но король остановился на итальянском проекте, в котором, в частности, предлагалось учредить банк вроде банка Дж. Лоу, где кроме выпуска банковских билетов и других операций предполагалось заниматься ведением крупных торговых и промышленных предприятий и страхованием. Однако население к этому проекту отнеслось равнодушно, не подписывалось на акции. Тогда проект был изменен, и вместо единого грандиозного банковского учреждения было основано несколько торговых и промышленных предприятий и Королевский заемный и жиро-банк в Берлине (в 1765 г.). Предполагалось, что этот банк будет государственным и получит от правительства 8 миллионов талеров в основной капитал. Однако в действительности ему было выдано только 400 тысяч талеров. Первоначально банковские операции ограничивались выпуском банковских билетов, обязательно принимаемых во всех общественных и государственных учреждениях, приемом вкладов, выдачей ссуд под заклад ценностей, учетом векселей и трансфертом (жиро). При этом было предписано всем торговцам и промышленникам оплачивать векселя на сумму более 100 талеров через этот банк. Особенное развитие Королевский банк получил после распоряжения правительства в 1768 г. передать все капиталы богоугодных заведений, церквей, опекунских советов в банк в виде вкладов за умеренные проценты. Благодаря этому постановлению в банке создается такое изобилие средств, что он не мог разместить все полученные капиталы посредством учетной и ссудной операций и обратился к выдаче ипотечных ссуд (т.е. ссуд землевладельцам под залог земли). Выпуск банковских билетов в XVI–XVII вв. производился в очень умеренных количествах, в XVIII в. Королевский банк не испытывал никаких потрясений благодаря осторожному и разумному ведению дел.

Во Франции катастрофа, постигшая банк Дж. Лоу, сильно затормозила развитие банковского дела. Только в 1776 г. был основан учетный банк в Париже под названием «Caisse d'escompte». Этот банк выпускал банковские билеты, принимал вклады на срок и на текущий счет, производил трансферты, училывал векселя и торговал благородными металлами. Основной капитал его равнялся 15 миллионов франков, из которых 10 миллионов лежало в виде обеспечения в государственном казначействе, что устанавливало связь банка с казной и в дальнейшем пагубно отразилось на его истории. В 1783 г. банк должен был дать правительству из своих наличных средств ссуду в 6 миллионов франков, что вызвало прекращение свободного размена билетов на звонкую монету. Но и после этого принудительные ссуды правительству продолжались, причем все возрастая: в 1787 г. долг правительства банку равнялся 70 миллионам франков, в 1789 г. — 240 миллионам. Объясняется это необычайными затруднениями финансового ведомства в эпоху начинавшейся революции, анархией в государственном управлении и почти полной несостоятельностью государства в платежах по своим обязательствам. Все это в 1793 г. привело к тому, что учетный банк пришлось закрыть.

В Голландии Амстердамский банк пользовался полным доверием населения. Когда в 1794 г. Амстердам был взят французами, банк оказался

несостоятельным: в его кассах не хватало 10,5 миллионов флоринов, которые были тайно отданы правлением в ссуду правительству и голландской Ост-Индской компании. В результате в 1795 г. банк был ликвидирован. К 1814 г., после того как правительство внесло взятую ранее сумму, он расплатился со своими кредиторами.

Крупными банками были также основанный в Вене в 1703–1706 гг. городской банк, в 1736 г. в Копенгагене — эмиссионный и ссудный банк, в 1768 г. в Петербурге — ассигнационный банк.

С анализом банковских неурядиц выступили многие английские экономисты. По глубине исследований этого вопроса выделяется сочинение Д. Рикардо «Высокая цена слитков есть доказательство обесценения банковских билетов», прославившее автора. В этой работе Д. Рикардо доказывал, что падение цены банковских билетов вызвано чрезмерным увеличением их количества, так как банк, освобожденный в 1797 г. от обязанности размена билетов на звонкую монету, стал злоупотреблять своим правом выпуска этих билетов. Слишком большое их количество имело своим следствием падение цены билетов и удорожание всех товаров, в том числе золота и золотой монеты.

Д. Рикардо предлагал уменьшить количество выпущенных билетов настолько, чтобы золотая монета уравнилась в цене с банковскими билетами, и затем восстановить размен билетов на звонкую монету.

По окончании наполеоновских войн цена банковских билетов стала подниматься и достигла в 1819 г. 97,5 фунта золотом за 100-фунтовый билет. Тогда по предложению Роберта Пилля (1788–1850), премьер-министра Великобритании в 1834–1835 и 1841–1846 гг., был принят билль о восстановлении размена банковских билетов.

В 1825 г. промышленный кризис повлек за собой банкротство около 70 частных банков Англии, что послужило причиной отмены правительством закона, по которому нельзя было основывать банк с числом членом более шести. Новый закон 1826 г. разрешил учреждение акционерных банков по всей Англии, кроме Лондона и его окрестностей в районе 65 миль, с правом выпуска банковских билетов. В то же время Английский банк был обязан открывать отделения в крупных торгово-промышленных центрах; выпуск банками билетов дешевле пяти фунтов был воспрещен. В 1833 г. билеты Английского банка были признаны законным платежным средством до тех пор, пока они сохраняют разменность, т.е. такими денежными знаками, от получения которых в уплату никто не имеет право отказаться и уплаты которых оканчивает все расчеты между кредитором и должником.

Кризисы 1836 и 1839 гг. вынудили Английский банк для поддержания размена занять большие суммы у парижских и гамбургских банкиров. Создалась особая школа монетного обращения (*sutteny-school* — англ.), возглавляемая (под влиянием учения Д. Рикардо), что банки могут увеличением выпуска билетов влиять на повышение цен на товары и тем искусственно поощрять промышленность и торговлю. Такое влияние создает переизводство и кризисы; поэтому данная школа требовала, чтобы банки были ограничены в своих выпусках обязанностью соразмерять количество выпущенных билетов с величиной звонкой наличности.

Под влиянием этой теории был издан в 1844 г. знаменитый закон Роберта Пилля, по которому Английский банк был разделен на два самостоя-

тельных отделения — билетное, занимающееся выпуском банковских билетов, и банковское, ведущее все прочие банковские операции. Тот же закон ограничивал право выпуска билетов частным английским банкам той суммой, какую они выпустили до 1844 г.; число частных и акционерных банков с правом выпуска билетов было 280. Кроме того, закон запрещал вновь открывающимся банкам выпускать банковские билеты.

В Шотландии происходили аналогичные события. С 1845 г. было запрещено учреждать новые банки с правом выпуска билетов, старые же банки были ограничены в выпуске билетов той суммой, какая обращалась за последний год. Впрочем, они имели право выпускать билеты и на большую сумму при полном их покрытии наличностью.

Во Франции после краха Учетной Конторы в 1800 г. был основан французский банк в Париже на акционерных началах с основным капиталом 30 миллионов франков. Управление банком было предоставлено пятнадцати администраторам. Банк получил право, а вскоре и привилегию выпускать банковские билеты, принимать вклады, учреждать сберегательные кассы и учитывать векселя. Впервые в 1848 г., а затем вторично во время войны 1871–1872 гг. в банке был приостановлен размен билетов. Уцелел же банк благодаря правительственному закону, который установил банковским билетам принудительный курс и разрешил выпустить их на 3,2 миллиарда франков.

В Германии в 1846 г. Берлинский банк был преобразован в Прусский акционерный банк, администрация которого назначалась правительством, а дивиденд разделялся между акционерами и казной.

С образованием Германской империи этот банк был преобразован в Германский имперский банк с капиталом 120 миллионов марок, разделенных на акции. Управление банком находилось в руках правительства, а акционеры выбирали особых депутатов для надзора за делами. Имперский банк имел право торговать металлами, учитывать векселя, выдавать ссуды, принимать вклады, выпускать банковские билеты и заниматься комиссионными операциями.

Кроме Имперского банка в Германии существовало еще довольно много частных банков, из которых 17 имели право выпускать банковские билеты.

### «Сила всех сил»

...Платить обязались черти  
Мне оброк по самой моей смерти.  
Лучше б не надо дохода,  
Да есть на них недимки за три года.

**Александр Пушкин**

Изучение экономической мысли Киевской Руси следует начинать с текста Русской Правды, дошедшей до нас в многочисленных списках, различных по объему и содержанию. Правда Русская сложилась не сразу, а развивалась на протяжении веков. Одна из ее частей, так называемая

Правда Ярослава, появилась в 30-х гг. XI в. Возникновение другой части — Правды Ярославичей — относят к 70-м гг. того же века. Появление статьи «Устав Володимирь Всеволодовича» относится ко времени около 1113 г.

Центральное место в Русской Правде занимают вопросы экономических, имущественных отношений, определение ответственности за различные преступления в этой области — воровство, нарушение пашенных меж и т.д., а также нормирование разного рода имущественных отношений, в частности займа, наследования имущества и т.д.

В восьми статьях Русской Правды речь идет о займах, процентах, об охране и порядке обеспечения имущественных интересов кредитора, об условиях, при которых требование о возврате займа имеет юридическую силу, о порядке взыскания долгов и т.п.

Ростовщичество в Киевской Руси было развито довольно широко. Кредитные отношения назывались «долгом», а денежный процент — «резом». Предоставление денежного займа обозначалось как «дача кун и рез». Деньги, отданные в рост под проценты, в Русской Правде носят название «исто» (по тексту другой редакции — «истое»).

Кроме денежного займа в Русской Правде упоминается о долговых обязательствах в натуральной форме: «настав мед», «жито в присог» (по другой редакции — «во просон») — ссуда продуктами с условием возвращения их с надбавкой (термин «во просон» — от глагола просыпать, т.е. давать зерно взаимы с условием возврата его с прибавкой).

Русская Правда определяет и размер «реза», т.е. процента по денежному займу. В статье 53, носящей название «Устав Володимирь Всеволодовича», говорится о том, что князь Владимир (Владимир Мономах) созвал свою дружину в Брестоле и на этом съезде было установлено, что займодавец, ссудивший свои деньги за проценты «в треть кунь», имеет право взимать эти проценты лишь два раза, после чего он может получить только свой капитал — ссуженные деньги. Если же займодавец такой процент получит три раза, то он теряет право и на получение своего капитала от должника. Взять проценты в размере 10 кун с гривны в год не воспрещалось.

Следовательно, законом был определен максимальный размер процента. Конкретная же величина ссудного процента остается, однако, неясной, хотя очевидно, что он был очень высок и княжеская власть в законодательном порядке регламентировала его уровень, стремясь к некоторому снижению ссудного процента.

В Древней Руси существовало законодательство о закупах и холопах. Закуп — это смерд, вынужденный прибегнуть к ссуде (денежной или в виде сельскохозяйственного инвентаря) и отрабатывающий свой долг в хозяйстве займодавца, который становился, таким образом, господином закупа. В результате разорения смердов закупничество все более распространялось. Разновидностью закупа был ролейный закуп, т.е. закуп, работавший на господской пашне, тогда как обычный закуп работал, очевидно, в доме господина.

При Иване III, в 1497 г., был создан Судебник Русского государства, основой которого были Русская Правда, Псковская судная грамота, кня-

жеские грамоты, которыми определялся порядок местного управления и суда, а также обычное право. Особое место в Судебнике 1497 г. отведено имущественным и хозяйственным отношениям людей, в частности займам.

Сын влиятельного боярина Вассиан Патрикеев, по прозвищу Косой, насильственно постриженный в монахи под именем Вассиана, в своих политических произведениях, например, в «Слове ответно противу клеветующих истину евангельскую и о иноческом житии и устроении церковном», писал, в частности, что ростовщичеством монастыри забирают себе имущество нищих, судятся с бедняками о многолихвенных займах. Монахи, утверждал Вассиан, пускают избытки в рост. В древности же они жили в монастырях своим трудом, а не глядели в чужие руки, не занимались ростовщичеством. Господь велел раздать имение нищим, «мы же единаче сребролюбием и несмыслию побуждени, живущая братия наша убогия в селах наших различными образы оскрбляем их, и леть на леть и лихву на лихву на их налагающе, милость же нигде же к ним показуеще, их же егда не възмогут отдати лихвы (проценты. — В.Ч.)...» Вассиан выступал против ростовщичества монастырей.

Среди ученых XVI в., размышлявших над актуальными проблемами социально-экономической жизни России, особое место занимает Ермолай-Еразм. Биографические сведения о нем крайне скудны. Известно только, что был Ермолай священником московской дворцовой церкви Спаса на Бору, потом постригся в монахи под именем Еразма. В своем произведении «Благохотящим царем правительница и землемерие» — первом в России специальном экономико-политическом трактате, написанном в 40-х или начале 50-х гг. XVI в., Ермолай советует царю осуществить систему важных мероприятий, и прежде всего уменьшить и законодательным образом установить размер обязательств крестьян землевладельцам.

Одна из статей царского Судебника 1550 г. (статья 78), проводившего политику Ивана IV, посвящена вопросу о кабальных людях, служилой кабале. В отличие от полных холопов, являвшихся рабами, кабальные люди представляли собой формально свободных людей, взявших на себя обязательство — служилому кабалу — работать на хозяина определенный договором срок вместо уплаты процента по займу.

Заключение кабальных сделок ставилось под контроль государства. Во-первых, была установлена максимальная сумма, на которую могла быть взята кабала, — 15 рублей; во-вторых, обязательным стало официальное оформление служилой кабалы боярином и дьяком; в-третьих, было установлено, что принимать кабалу можно только на вольных людей, а на богатых холопов, на докладных и старинных холопов кабала не принималась.

Кабальный человек, работая за проценты на хозяина, жил у него. Он обычно получал от него питание и одежду. Поскольку не было возможности погасить долг, работа на хозяина продолжалась всю жизнь.

Определение максимума суммы денег, предоставленных в долг по кабальной записи, было направлено, очевидно, на то, чтобы обеспечить сохранение кабальной службы как особой формы труда, вызванной потребностями хозяйственного развития страны.

Представляют интерес мероприятия Ивана IV, относящиеся к области частного кредита. Законодательство Ивана IV предполагало утвердить су-

ществование в стране чисто кредитных отношений, обусловленных займом денег, и предотвратить их превращение в другого рода отношения — кабальную зависимость должника от кредитора.

Статья 82 царского Судебника гласит: «А кто займет сколько денег в рост, и тем людям у них не служиши ни у кого, жиши им себе, а на денги рост давали им. А кто даст денег в заем, да того человека станет дрыжали у себя и збежит у него тот человек покрадчи, и что снесет, то у него пропадо, и по кабале денег лишен».

Указом 25 декабря 1557 г. было установлено, что служилые люди, у которых к этому времени имелись долги денежные и хлебные, по кабалам, по памяткам и по духовным грамотам, уплачивают их с рассрочкой в течение пятилетнего срока по одной пятой каждый год, а «рост», т.е. процент по денежным займам, и «насы» на занятый хлеб по сделкам, совершенным до этого указа, вовсе отменялись. По новым же займам, которые будут заключены служилыми людьми в течение пятилетнего льготного срока (1558–1562) и в этом пятилетии не будут погашены, долги уплачиваются сполна, но «рост» и «насы» на хлеб уменьшаются вдвое против обычного — «на пять шестой», т.е. на 20%.

В середине XVII в. некоторые государственные деятели выдвигают в качестве основных исторических задач укрепление экономического положения и независимости России. К их числу можно отнести видного государственного деятеля Б.И. Морозова (1590–1661). Начав свою службу при дворе в должности стольника и спальника, он был затем воспитателем царевича Алексея, а после смерти первого Романова занял посты начальника Стрелецкого приказа, Большой казны и ряда других учреждений и фактически руководил всей внутренней и внешней политикой Русского государства. Б.И. Морозов активно содействовал развитию торговли, в которой он видел один из немаловажных источников доходов казны.

Рассматривая деньги как «силу всех сил», Б.И. Морозов считал, что они должны быть пущены в оборот, чтобы приносить доход своему владельцу. Из его собственного колоссального состояния в каменных долгах находилось 80 тысяч рублей (в переводе на золотые деньги 1913 г. это составляло 1400 тысяч рублей), что приносило ему огромные прибыли.

Михаил Дмитриевич Чулков (1743–1793) в своих работах писал о сущности, роли и стоимости денег, о значении кредита и об уровне процента, стремясь показать, что твердая денежная система и надежное денежное обращение являются необходимым условием развития в России товарного производства, и особенно мануфактурного. «Всякое недоверие препятствует денежному обращению так, как от страха кровь останавливается в теле», — образно определял М.Д. Чулков необходимость твердой системы денежного обращения в России.

М.Д. Чулков подчеркивал важность кредита для развития мануфактуры и торговли: «Кредит в купечестве есть орудие, которого ежели не имеет в руках, не можно в случае весьма надобном и скором зделать отважного удара, которым иногда или часто возрастает купечество».

Это образное выражение соответствует действительности, но, конечно, не вскрывает сущности кредита. Условием надежности кредита является, по мнению М.Д. Чулкова, надежность самих денег и денежного обраще-

ния. Хотя он прямо и не говорил об излишнем выпуске ассигнаций, но намекал на это довольно ясно.

Оригинальное положение по вопросам теории денег и денежного обращения, которое в условиях XVIII в. явилось большим вкладом в развитие политической экономии, разработал А.Н. Радищев. Деньги он рассматривал в первую очередь как средство обращения, устраняющее неудобства меновой торговли, и как носитель всякого богатства, всякого «стяжания». Деньги как средство платежа фигурируют у А.Н. Радищева при анализе вексельного обращения, кредита. Кредитные отношения ученый выводит из товарного производства на основе частной собственности. В «Проекте Гражданского уложения» он подробно рассматривает отношения собственности со всеми вытекающими из них правами — владения, употребления и отчуждения.

А.Н. Радищев писал: «Подобно всякой другой собственности их (деньги. — В.Ч.) можно менять или продавать, можно подарить, можно дать в заем». По его мнению, не следует стеснять свободу в употреблении собственности, в чем бы эта собственность ни выражалась. В связи с этим А.Н. Радищев ставил важный вопрос о лихве.

В то время была распространена отдача денег в рост частным лицам — купцами, дворянами, чиновниками. Острая критика таких лихоимцев имела в сатирических журналах Н.И. Новикова, в произведениях М.Д. Чулкова и др. Правительственными указами еще при Елизавете был установлен максимальный процент — 6% годовых.

А.Н. Радищев стремился дать экономическое объяснение самому существу процента и права взимать его, не защищая лихоимцев, но исходя из своего понимания собственности, из соотношения наличия денежных капиталов и спроса на них. Занимать можно что угодно, но настоящим займом А.Н. Радищев называл только денежный заем.

Заем бывает благотворительный, т.е. безвозмездный, и с лихвою. Лихва и есть плата за употребление занятого. Лихва деньгами называется процентом. А.Н. Радищев определял процент как «цену денег». Если по закону разрешено и обществом не осуждается по соглашению договаривающихся сторон «назначить цену переходящей из рук в руки собственности, то для чего же не оставить на произволение договаривающихся назначить цену деньгами?» — спрашивал А.Н. Радищев. Он считал, что получение процента «само в себе справедливо и не зазорно», как доход от всякой капитальной собственности.

В стране со слабо развитой кредитной системой и при недостаточном накоплении денежных капиталов, утверждал А.Н. Радищев, закон об указанном проценте будет всегда нарушаться и частные лица, отдающие в заем деньги, за риск будут брать тем большие проценты, чем строже запрещение. «Конечно бы лучше было, если бы деньги были дешевле и проценты низки. Но не закон может назначить им цену, где чего много, там то и дешевле».

Уровень процента, по его мнению, определяется самим денежным рынком, соотношением спроса и предложения на денежный капитал, а не административным вмешательством правительства.

Но были, естественно, и идеологические противники, резко возражавшие против выраженного А.Н. Радищевым, М.Д. Чулковым и другими



Главный Банк России еще в XIX веке обосновался в Москве на улице Неглинной

экономистами мнения о том, чтобы предоставить кредиторам и заемщикам самим «назначать цену деньгам», свободно устанавливать уровень процента. Борьба за ограничение кредитных отношений отражала стремление консервативного дворянства сохранить полунатуральный характер крепостного хозяйства.

Суждения западных специалистов о сущности процента и экономических законах, определявших его уровень, А.Н. Радищев применял к России, где денежный рынок еще не был развит и не создал разветвленной организованной кредитной системы, где еще преобладало ростовщичество.

В России, писал А.Н. Радищев, несмотря на правительственное запрещение, проценты будут высоки «от того, что мало накоплено капиталов наличными деньгами, от того, что накопленные капиталы гораздо прибыльнее и безопаснее употреблять на приобретение недвижимых имений. Примеры тому явные видим в откупщиках и подрядчиках и в самых торгующих».

Действительно, в литературе того времени приводилось много примеров произвола дворянства и крупных чиновников в отношении их заимодавцев, которые заставляли последних отказываться от векселя, давать ложную расписку в получении долга да еще прилагивать при этом за то, что, дескать, дешево отделался купец от дворянских притязаний. Поэтому А.Н. Радищев имел все основания утверждать, что в России того времени безопаснее было вкладывать деньги в имения или в торговлю, чем отдавать в заем.

Как отмечалось выше, первые кредиты, выдававшиеся на Руси, стоили чрезвычайно дорого. Во времена Ярослава Мудрого была установлена предельная ставка не выше 20%. Однако она могла возрасти до 40% годовых, если ссуда выдавалась на короткое время. Наказание за чрезмерно высокий процент полагалось лишь в том случае, если его размер доходил до 60% годовых.

При Петре I казна выдавала ссуды для поощрения частного предпринимательства, но особых кредитных установлений не было, и частный кредит был довольно дорог — 12, 15 и даже 20%. В 1726 г. при Петре II для облегчения торговых сделок был издан первый в России вексельный устав. В 1733 г. была сделана первая попытка организации публичного и дешевого кредита. Монетной конторе предоставлялось право выдавать частным лицам ссуды под залог золота и серебра из 8%.

В 1744 г. генерал-прокурор князь Шаховской предложил изъять обесцененные пятаки и заменить их банковскими билетами — «цеттелями» (по-немецки — записка). Но Сенат заупрямился: «...билеты тому ж в России не только не засбыженное и незнаемое дело, но и самое вредительное и весьма хуже нынешних пятикопеечников; ибо те внутреннюю доброту имеют, а билеты оной иметь не будут».

Позднее, 21 июля 1758 г., по указу императрицы Елизаветы Петровны в обеих столицах были утверждены банковские конторы вексельного производства. Здесь желакшим обменивали звонкую монету на векселя, по которым выдавались наличные в других городах. Эти банки должны были выдавать ссуды из 6% под залог имений, земель, фабрик и товаров.

18 мая 1762 г. тайный секретарь Д. Волков огласил подписанное самодержцем повеление, в котором говорилось, что «Его Императорское Величество находит удобное и ближайшее... средство в делании банкцеттелей». А 25 мая последовал царский указ об утверждении Государственного банка с правом выпуска билетов достоинством 10, 50, 100, 500 и 1000 рублей. Банк должен был открыться 1 июня. Но тремя днями раньше дворцовый переворот сбросил Петра III с престола.

После воцарения Екатерины о банке пришлось надолго забыть. Однако финансовое положение, вызванное войнами, было очень тяжелым. «В июне месяце 1762 года Россия закончила обременительную войну (Семилетнюю. — В.Ч.), — писала царица в одной из своих записок. — Финансы истощены до такой степени, что ежегодно оказывался недочет в 8 миллионов руб., не считая уплаты по государственным долгам, что простиралось до 13 миллионов. Армия не получала жалованья три месяца».

Требовались срочные меры по приведению финансов в порядок. Генерал-губернатор новгородский, тверской и псковский Я.Е. Сиверс, досконально изучивший деятельность европейских банков, обратился к государыне с запиской, в которой вновь поднял вопрос о «цеттелях», убедительно аргументируя их полезность. Но воспротивился влиятельный князь П.А. Вяземский, и записка Я.Е. Сиверса осталась без ответа.

Через три года началась Русско-турецкая война. Потребовались огромные расходы. Неожиданно князь П.А. Вяземский, который еще недавно помешал ввести в России спасительное новшество, сам внес проект выпуска ассигнаций — банковских билетов — на сумму 3 миллиона рублей.



Решение Государственного совета гласило: «Для начинающейся войны... учредить бумажные ассигнации, утверждая к ним точно ту уверенность, какая есть к настоящим деньгам». 29 декабря 1768 г. Совет в присутствии Екатерины рассмотрел и одобрил проект Манифеста об установлении в обеих столицах банков для вымена государственных ассигнаций. Документ был обнародован 1 февраля 1769 г. — эта дата и вошла в историю как день рождения российских бумажных денег.

Екатерина II писала по этому поводу: «И так с 1 января будущего 1769 года устанавливаются в Санкт-Петербурге и в Москве под покровительством Нашим два Банка для вымена Государственных ассигнаций, которых вызываемо будет из разных Правительств и казенных мест, от Нас к тому означенных, столько, а не более как в вышеозначенных Банках капиталала наличного будет состоять».

«Во многих государствах учреждены с хорошим успехом банки, которые доброю своей славой изобретши новые знаки ценам, сих обращение умножили, но чтобы в единоличном правлении таковым учреждениям бе-



Госбанк в царской России являлся подразделением министерства финансов

зопасно верили, должно сии банки присовокупить к установлениям светлости, не зависящим от правительств... чтобы все люди были уверены и надежны, что государь не тронет и кредита сих мест не повредит...»

«Каждый из частных людей, — писала далее Екатерина II, — может всегда, когда похочет, обратиться те свои ассигнации в наличные деньги, представляя из оных Московскую в Московском банке, а Санкт-Петербургскую в Санкт-Петербургском. Сии Банкам Мы подписали также правила, по которым они платеж производить должны без малейшего замедления и потерянна времени... Мы, императорским нашим словом торжественно объявляем за Нас и Преемников Престола Нашего, что по тем государственным ассигнациям всегда исправная и верная последует выгода денек требующим оные из Банков».

Значение и место банка в России отражаются в известных словарях В.Н. Татищева и В.И. Даля. У В.Н. Татищева читаем: «Банк... есть сокровище народное, где всяк излишня свои деньги из учрежденного роста положить, а требующий с достаточным достоверством из оного, також за определенный рост, взять может, токмо та разница, что из банка рост платится меньше, на сто один или два, нежели оддается... Кто из банка свои деньги желает взять, тот рост за год потеряет, а должный в банк хотя б прежде заплатил, должен рост за весь год платить. Некоторые же бессмертные банки, что никогда положенного возратить не может, но наследственно довольствуется ростом, и за оный рост по 1 или 2 более перед первым на банка платят. Иные банки токмо для избежания многих пересчетов и домовых страхов без платежа роста в банк отдаются, и оные от одного другому токмо письмами переводятся и в книгах отменяется. А понеже оные должны в таком состоянии быть, чтоб никто ни в каком случае опасности от погубели не имел, того ради в монархиях учреждение оное не способно, да и республике, хотя банки под смотрением защиткою высшего правления состоят, но директора должны в том присягою утверждать, что они о персонах и числе денег не могут никому объявлять. В Швеции же для пользы государственной все государственные деньги в банк отдаются и от оного платятся.

Банковые письма, или банкотетат, в банках учреждены для избежания пересчетов денег, для которого особливая бумага зделана и на нуй напечатано, а число вписывает учрежденный писарь, подписывает казначей или правитель банка и печать банковая чернильная, которые в пули и в пересылке через почту в том государстве, також купечеству в заплатах великую пользу приносят. И оные из банка дают на разное число, инде до 10, инде не меньше 5-и ефимков. И они так должны быть верны, как сущие деньги, ибо их всяк лучше денег берет, но когда кому деньги надобны, то банк по объявлении, не оплагая ни часа, должен заплатить такими, какими кто требует. Токмо та опаснасть, что бываюг воровские, и для того на них отдающей свое имя и время, когда отдал, подписать должен. Но чтобы не погубило оное письмо, может всяк записать у себя в книгу номер, числа денег и времени и, как скоро погубнет, объявить ту записку в банке, по которой через месяц должен ожидать, не явится ли кто в банк. И если не явится, то деньги, однако ж с порукою, получит, утратя 2на сто, как о том особливым законом в каждом банке учреждено».

Стуэция столетие В.И. Даль записал в своем словаре: «Банк— правительственное или частное кредитное (верительное) учреждение для закладов и займов, для учета векселей, для выпуска денежных знаков... Банкир— купец, торгующий деньгами и денежными бумагами, занимающийся учетом векселей и переводом по ним платежей с одного места и государства в другое, удерживая за это известный процент в свою пользу».

«Вексельный банк— банк, который принимает и учитывает векселя».

«Вексель— купеческое обязательство в установленном виде, на бумаге, на уплату в срок известной суммы, у торговых сословий: заемное письмо».

«Вексельваться— принимать и учитывать друг от друга векселя, передаваемые от других людей; верить друг другу. Говорили, например: «Мы с ним не вексельюемся...»

«Заем— взятие в долг, с обязательством возвратить самый предмет вещь или деньги, взятое в долг».

В Толковом словаре русского языка, изданном в 1935 г. под редакцией профессора Д.Н. Ушакова, читаем: «Банк— это кредитное учреждение, располагающее большим капиталом и производящее различные финансовые операции».

И наконец, в Словаре русского языка С.И. Ожегова, стереотипное 22-е издание которого вышло в 1990 г., говорится, что «банк— это финансовое предприятие, производящее операции со вкладами, кредитами и платежами».

Таким образом, можно считать, что представление о банках как учреждениях сформировалось давно, но даже такие корифеи толкования русского языка, как Д.Н. Ушаков и С.И. Ожегов, в отличие от В.Н. Татищева дают весьма туманные определения.

Состояние банковского дела в России второй половины XIX в., во время царствования Александра III (1845–1894), связано со стремительным развитием промышленности и преобразованием Государственного банка, которое готовилось постепенно и достигло вершины в 1893 г. Большую роль в развитии индустрии играли государственные финансы. В то же время финансовая политика способствовала усилению роли частного капитала в крупных промышленных предприятиях.

В царствование Александра III сменилось четыре министра финансов: Абаза Александр Агеевич (на посту министра финансов с октября 1880 по май 1881 г.), Бунге Николай Христофорович (с мая 1881 по январь 1887 г.), Вышнеградский Иван Алексеевич (с января 1887 по август 1892 г.), Витте Сергей Юльевич (с августа 1892 по 1903 г.).

При министре финансов Н.Х. Бунге банковское дело не претерпело каких-либо существенных изменений. Государственный банк находился под контролем Совета государственных кредитных управлений, возглавляемого министром финансов, которому подчинялись управляющий банком, а также «ученый комитет», в обязанности которого входила оценка кредитоспособности заемщиков и качества векселей. В провинции банк был представлен двумя типами учреждений:

- конторами, имевшими ту же структуру, что и Госбанк; здесь были управляющий и правление банка;

- отделениями— более упрощенной формой, без правления и без директора.

В 1881 г. было рассмотрено положение о Крестьянском поземельном банке, в 1883 г.— о Дворянском банке.

Действие Крестьянского банка распространялось на всю территорию России, за исключением Сибири, Закавказского края, царства Польского и прибалтийских губерний. В то же время были разработаны Правила действий Крестьянского банка и его отделений и законодательные акты: правила заключения договоров на покупку и залог земельных участков, приобретаемых при содействии банка; правила продажи с торгов заложенных в банк участков, приобретаемых при содействии банка; правила продажи с торгов заложенных в банк участков неисправных заемщиков. Деятельность Крестьянского банка началась в 1883 г. в 11 местных его отделениях, а через 10 лет, к 1894 г., действовало уже 43 отделения.

В 1883 г. дворяне Орловской губернии обратились к Александру III с прошением о помощи, на котором царь начертал резолюцию, положившую начало еще одному банку. Обращаясь к министру финансов Н.Х. Бунге, царь написал: «...действительно пора наконец сделать что-нибудь, чтобы помочь дворянству». Положение о Государственном заемном банке для помещичьего русского дворянства было утверждено 7 июня 1885 г.

Банковское дело особенно бурно стало развиваться при министре финансов И.А. Вышнеградском. К 1887 г. насчитывалось 24 отделения государственного Дворянского земельного банка, деятельность которых распространялась на 36 губерний. Однако стремительный рост недоимок по ссудам банка осложнял его деятельность. Пришлось корректировать Положение о деятельности банка. Теперь банку предоставлялись права для «понуждения неисправных заемщиков к уплате просроченных платежей». В 1890 г. был принят новый Устав банка. Дальнейшая деятельность государственного Дворянского земельного банка была осложнена неурожаем 1891 и 1892 гг. Недоимки по ссудам увеличились. Царь рекомендовал Совету банка ввести исключительные льготы и отменить продажу имений с торгов.

В 90-х гг. XIX в. в стране сложилась развитая сеть частных кредитных учреждений и кредитно-торговых заведений, называвшихся банкирскими конторами, удобными для городского населения, мелкого и среднего торгово-промышленного класса. Эти учреждения действовали на основании утвержденных для них уставов и законоположений.

При Александре III, как подчеркивают историки, получили развитие ранее неизвестные в России учреждения вещного кредита— ломбарды, а также наметилось стремление правительства к расширению сберегательного дела. Это привело в 1881 г. к повышению процента в сберегательных кассах с 3 до 4%. С 1884 г. сберкассы стали учреждать при всех губернских и уездных казначействах и в особо важных торгово-промышленных центрах. В 1889 г. было уже 662 сберкассы с суммой вклада 93 миллиона рублей. Средства, накопленные в сберкассах, использовались правительством для облегчения конверсии внутренних государственных займов в 1891 и 1894 гг., а также для реализации железнодорожных займов.

После кризиса 1900 г. и депрессии 1902–1906 гг., неблагоприятно отразившихся на капиталах, вкладах и текущих счетах банков, в 1910—

1915 г. в России отмечается чрезвычайно резкий подъем в развитии коммерческой деятельности. Так, по подсчетам экономиста начала XX в. Финн-Енотовского, состояние акционерных коммерческих банков к 1915 г. характеризовалось следующими наглядными показателями: в 1899 г. число банков — 35, в 1915 г. — 50, число отделений соответственно — 167 и 762, основной капитал — 138,8 миллиона и 632 миллиона рублей, вклады и текущие счета — 307,7 миллиона и 2273,2 миллиона рублей.

Собственный капитал акционерных банков, так же как и текущие счета и вклады, после сокращения или медленного роста до 1905 г. к 1915 г. стали возрастать.

Крупнейшими банками в России начала XX в. были Северный, Петербурго-Азовский, Учетный, Ссудный, Русско-китайский. Их предвоенная история была историей поглощений, подчинений, слияний с французскими банками, причем без всякой борьбы за свою независимость, за исключением, кажется, единственного — Сибирского банка, сделавшего попытку отстаивать свою самостоятельность, хотя и неудачно.

В результате из основного акционерного капитала 18 главных банков России, составившего 435,5 миллионов рублей, к 1914 г. 185,5 миллионов руб., т.е. 42,6%, принадлежало иностранному капиталу. При этом на долю Германии приходилось 77,2 миллиона рублей, или 17,7%, Франции — 92,25 миллиона рублей, или 21,9%, Англии — 13 миллионов рублей, или 3%.

Некоторые банки были в преобладающей степени или целиком «иностранными»: Русско-азиатский (72% иностранного капитала, из них французского 60%), Сибирский (соответственно 60 и 40%), Рижский коммерческий (50% немецкого капитала), Московский частный (56% французского капитала). Одновременно с этим шла и сильная конкуренция внутри банковской системы.

Малкие банки за первые тринадцать лет XX в. сократили удельный вес своих капиталов почти с половины до одной десятой, тогда как крупные, не существовавшие в 1900 г., через те же тринадцать лет обладали уже более чем половиной всех капиталов.

### Столб на меже

Относительно банка... ты должен знать, что учреждения эти ведут свои книги, поэтому следует расчеты с ними отражать с особенной тщательностью.

*Лука Пачоли*

Понятие «ипотека» впервые появилось в Греции в начале VI в. до н.э. и было связано с обеспечением ответственности должника перед кредитором определенными земельными владениями.

В 621 г. до н.э. Драконг ввел закон, согласно которому посягательства на частную собственность и ее движимую часть сурово карались. Не слу-

чайно за ним и его порядком в истории закрепилось определение «драконовых законов». В 594 г. до н.э. один из легендарных «семи мудрецов» древности Солон осуществляет свои знаменитые реформы, в частности, отменяет поземельные долги, вводит свободу завещания, по которой вьюрочное имущество уже не обязательно переходит к наследникам рода. Теперь каждый получил право завещать «собственность» по своему усмотрению. Первоначально в Афинах залогом подобного рода обязательств была личность должника, которому в случае невозможности заплатить долг грозило рабство. Для перевода личной ответственности в имущественную Солон предложил ставить на имени должника (обычно на пограничной меже) столб с надписью, что эта земля служит обеспечением претензий на определенную сумму. На таком столбе, получившем название «hypotheca» — подставка, подпорка, отмечались все поступающие долги собственника земли. Земля — легко обращаемый товар, а значит, существует риск как для покупателей, так и для кредиторов по закладным, что эта собственность не освобождена от долгов или заложена. Ипотека препятствовала переходу имущества к другому владельцу, так как обеспечение заключалось не в личности собственника, а в стоимости его имущества. С течением времени слово стало употребляться для обозначения залога.

Позже для этой цели появились особые книги, называвшиеся ипотечными. Уже первоначальные формы ипотеки в Древней Греции обеспечивали гласность, позволяющую каждому заинтересованному лицу беспрепятственно удостовериться в состоянии известной земельной стоимости. При ипотеке для приобретения права собственности на землю или другую недвижимость было недостаточно одного соглашения между продавцом и покупателем, а требовалось наличие специальной официальной доступной информации, позволяющей третьим лицам убедиться в существовании такого права.

У римлян ипотечное право не имело двух необходимых качеств — «специальности» и «гласности», а потому и не гарантировало кредитору надежного обеспечения. Римляне расширили юридическое поле ипотеки. Ее могли устанавливать на все имущество должника. С одной стороны, это лишало кредитора прочного обеспечения, так как для надежности необходимо, чтобы оно простиралось на известное и определенное имущество. С другой стороны, некоторым лицам (по особому отношению к ним кредитора или особому свойству долга) римский закон, независимо от договора, давал ипотечное право.

Это была так называемая законная ипотека, тайная или безгласная. Кредитор при установлении договорной ипотеки на имущество должника не мог быть уверен, что этим самым имуществом не обеспечивается какое-либо другое безгласное требование, которое может конкурировать с его ипотечным правом и даже иметь перед ним преимущество.

Постепенно ипотека входит в средневековое европейское законодательство. В Германии она появляется не ранее XIV столетия (до этого существовал принцип личной ответственности за долги), во Франции — с конца XVI в. действовала негласная ипотека.

Ипотечные банки впервые возникли в Германии в XVIII в. Первый ипотечный банк основан в Силезии в 1770 г. Это был государственный банк, оказывающий финансовую помощь крупным помещичьим хозяй-

ствам. Для привлечения средств банк стал выпускать закладные (разновидность ипотечных облигаций). С начала XIX в. деятельность ипотечного банка распространяется на мелкие помещичьи владения, а затем и на крестьянские хозяйства.

В США в 1916 г. были созданы федеральные земельные банки в 12 округах для выдачи долгосрочных ссуд фермерам под залог их земель. Ипотечные банки были представлены мелкими фермерскими банками регионального значения.

Во Франции крупнейший земельный банк (Креди фонсье де Франс) и его филиал — Контора предпринимателей (Контуар дез антрепренер) представляют ссуды землевладельцам и строительным компаниям на жилищное и промышленное строительство. Ипотечные операции связаны с выдачей — среднесрочных и долгосрочных — ипотечных ссуд в основном крупным строительным компаниям и земледельцам на жилищное и промышленное строительство сроком от 3 до 20 лет.

В Канаде ипотечные банки являются традиционным видом кредитных институтов. Они занимаются главным образом кредитованием операций с недвижимостью, а также инвестициями в долгосрочные ценные бумаги государства и корпораций. Вначале объектом их деятельности было кредитование сельского хозяйства под залог земли, впоследствии — кредитование жилищного строительства.

Законченная ипотечная система введена: в Пруссии уставом 1783 г. и 1872 г., в Австрии — гражданским уложением 1811 г. и уставом 1871 г, в Саксонии — уставом 1843 г. и кодексом 1863 г.

В законодательстве европейских стран ипотека имеет уже две характерные черты: во-первых, применима только к недвижимости; во-вторых, продажа заложенного имущества производится не самим кредитором, а при посредстве суда. Для кредиторов ипотека становится самым верным средством получить «обеспечение по долгам», не принимая в свое владение имущество должника и не опасаясь конкуренции кредиторов.

По-настоящему надежным вещным правом ипотека становится только после внесения специальной записи об ипотеке в особую книгу. Средневековые кодексы сохранили определение, что «внесенная ипотека по своей природе неделима, она основана на праве получения удовлетворения». Право получения удовлетворения относится к целому предмету, обремененному ипотекой, пока существует какая-либо часть обязательства. Отдельная продажа частей не лишала кредитора права требовать удовлетворения из них долга в полной сумме. Ипотека распространялась на недвижимость (как правило, имущество), независимо от смены владельца.

По римскому праву ипотека распространялась на требование и на все его составляющие, включая проценты с ипотеки и издержки, понесенные кредитором с целью получения удовлетворения. По ипотечному законодательству ряда стран в XVIII–XIX столетиях капитальная сумма требования определялась ее провозглашением (в соответствии с гласностью), ее размером (фиксированном в ипотечной книге), наросшими на сумму процентами, но при условии, что они обозначены в книге записей.

Своеобразие российской ипотеки правовой системы состоит в том, что она развивалась от ипотеки к функции (в римском праве вид залога, по

которому товар передавался лицу на условии, что после того как требования получателя товара будут удовлетворены, он возвратит товар), а не наоборот.

Залог недвижимого имущества и прежде всего вотчинных (наследственных) владений укоренился в России XV в. — в завершающий период объединения русских земель вокруг Москвы. Первые упоминания о залоге содержатся в Псковской Судной Грамоте — своде законов Псковской феодальной республики, составленной на основании отдельных постановлений псковского веча, господы (совета бояр), княжеских грамот, норм Русской Правды и обычного права.

Залог в то время не требовал передачи заложенного имущества во владение кредитора. Требование о передаче вещи появилось только в XVIII в., т.е. значительно позднее. Как пишет доктор исторических наук Н. Проскурякова, вследствие хозяйственного оживления и интенсивного развития различных форм феодальной собственности с середины XV в. возрос интерес феодалов к земле, борьба за нее обострилась. Об этом свидетельствуют сохранившиеся частноправовые акты той поры — закладные, раздельные, полубовные, разъезжие, меновые и пр. Наибольшее распространение среди них получали закладные, оформлявшие денежный заем (под проценты или без них) под залог недвижимого имущества.

В XIII–XIV вв. на Руси возникает частная собственность на землю и одновременно — первый вид кредитования, получившего название «заклад».

Одна из особенностей развития ипотеки в этот период заключалась в том, что условия получения ссуды под залог недвижимости мало чем отличались от других форм кредита. Чрезвычайная ограниченность свободных денежных средств, правовая необеспеченность кредитов делали его очень дорогим. Судебник 1596 г. и указ 1626 г. признавали нормальной ссудную ставку 20%. Правда, названный указ разрешал взимать проценты только на протяжении пяти лет. Под такой «умеренный» процент выдавали более или менее обеспеченные ссуды, к которым относились в первую очередь ссуды под недвижимость. В практике, особенно торговой, встречались значительно более дорогие кредиты — 30 и даже 120%.

В середине XVII в., в период экономического кризиса потребовалось усиление ответственности должника именно за счет предмета залога. В 1649 г. Соборным Уложением законодательно предусмотрен безусловный переход заложенного имущества в собственность кредитора.

Неразвитость кредитных отношений находила свое выражение в архаичных формах обеспечения прав кредиторов. За исключением ссуд под недвижимость, которые были официально запрещены, основной формой обеспечения долга оставался «правеж», при котором неисправного должника выводили ежедневно на площадь перед приказом (органом центрального управления в XVI–XVII вв.) и били прутьями. Разрешение выставлять на «правеж» своих людей дворянам и детям боярским было дано Соборным Уложением 1649 г. «Выколачивать» долг по закону разрешалось не более месяца, после этого в случае неуплаты должник поступал в распоряжение иста и находился в полной от него зависимости вплоть до уплаты долга. В первой половине XVII в. была распространена еще и такая форма погашения долга, как отдача в «зажив». Отношение хозяина и ра-

ботника в этом случае практически имели характер рабской зависимости. Известны случаи, когда несостоятельные родители из низших сословий отдавали в холодство на более или менее продолжительный срок своих детей. Землевладельцы же в большинстве случаев стремились получать ссуду под залог земли.

А XV–XVI вв. залог носил, по существу, характер отчуждения. Закладная и купчая считались актами, близкими между собой. Из документов того времени видно, что в случае несостоятельности должника вотчина переходила в собственность кредитора (монашья, купца, крупного землевладельца), который становился полным ее владельцем.

Боярство и служилые люди год от года все шире пользовались разными видами кредита. В 1585 г., в начале царствования Ивана Грозного, в период, который историки называют «десятилетием реформ», был издан указ, по которому заемщики освобождались от уплаты процентов в течение пяти лет, максимальный размер процента с «насы» (погашения ссуды) уменьшался вдвое — с 20 до 10%, а на 5 лет давалась рассрочка на возвращение полученной ссуды. Через год эти условия были распространены и на займы, полученные под залог земли (вотчины).

Этим указом правительство как бы говорило, что оно знает о залогах недвижимости, однако практика ипотеки все еще не была узаконена.

В середине XVII в., при царе Алексее Михайловиче государство активно выступает в качестве организующей и все контролирующей силы. Переход к абсолютизму ознаменовался принятием Соборного Уложения 1649 г., остававшегося в течение почти двух столетий главным кодексом России. Это Уложение разрешило брать ссуды под залог вотчинных (т.е. наследственных) земель, правда, без крестьян. Тем самым было положено начало законодательному оформлению ипотеки в России. В Соборном Уложении 1649 г. законодательно был предусмотрен безусловный переход заложенного имущества в собственность кредитора. В этой мере (по сути, чрезвычайной), как полагают современные исследователи, была отражена сущность исторических условий, характеризовавшихся существованием экономического кризиса. Потому требовалось усиление ответственности должника. Это было воплощено в практику — главным образом за счет предмета залога. В 1656 г. царь Алексей Михайлович предписал выдавать ссуды и под незаселенные поместья, т.е. полученные за службу, земли. В 1685 г. в правление его дочери Софьи Алексеевны был издан закон, по которому обеспечением залога могло стать любое имущество, в том числе и крепостные, если землевладелец по своему сословному положению имел право владеть ими.

В то же время законодательство запрещало давать деньги в «рост», что вступало в противоречие с реальной практикой и регулируемыми ее правовыми нормами.

Несколько основных вех, оставленных у истоков ипотеки в России:

XIII–XIV вв. — возникновение «заклада» при долговом обязательстве; залога в обеспечение какого-либо соглашения. Законодательного обеспечения не существовало.

XIV–XV вв. — первые упоминания залога в Псковской Ссудной Грамоте (свод законов Псковской республики): отдельные статьи посвящены торгово-ремесленным отношениям — залог, дарение, заем, ссуда, имуще-

ственный и личный наем. Национальной особенностью считается то, что древнерусский залог не требовал передачи заложенного имущества во владение кредитора.

1558 г. — издан указ, по которому заемщики освобождались от уплаты в течение пяти лет. Этим же указом максимальный размер процента с «насы» (погашения ссуды) уменьшается вдвое — с 20 до 10% и на пять лет давалась отсрочка на возвращение полученной ссуды.

1596 г. — Судебник признает нормальной ссудную ставку в 20%.

1626 г. — Указ, признавший ссудную ставку в 20%, разрешает взимать проценты только на протяжении пяти лет.

1649 г. — принято Соборное Уложение, которое разрешало брать ссуды под залог вотчинных, т.е. наследственных, земель, правда, без крестьян.

1649 г. — безусловный переход заложенного имущества в собственность кредитора.

1649 г. — Соборным Уложением дано разрешение выставлять на «правеж» своих людей дворянам и детям боярским — «выколачивать» долг по закону разрешалось не более месяца, после этого в случае неуплаты должник поступал в распоряжение истца.

1656 г. — Алексей Михайлович Романов предписал выдавать ссуды и под незаселенные поместья, т.е. полученные за службу, земли.

1685 г. — издан закон, по которому обеспечением залога могло стать любое имущество, в том числе и крепостные, если землевладелец по своему сословному положению имел право владеть ими.

В России ипотека широко использовалась поместным дворянством еще в дореформенную эпоху. В отличие от других стран, где предметом залога была земля, у нас закладывались тогда преимущественно «души». В дореформенных кредитных учреждениях (среди которых главное место занимал Государственный заемный банк, созданный еще в 1786 г.) из общего количества крепостных душ (около 11 миллионов) 65% (7 миллионов) было заложено на сумму 425 миллионов рублей.

В том же 1786 г. при Заемном банке была образована Страховая экспедиция — первое страховое учреждение в России. Манифест предусматривал страхование каменных домов, принимаемых в залог при осуществлении кредитных операций. Страховая оценка здания устанавливалась в том же размере, что и залоговая, — 3/4 стоимости имущества, а страховая премия — в 1,5% от установленной страховой суммы. В целях минимизации страхового риска, связанного с ущербом, причиняемым огнем, на страхование не принимались деревянные строения или хозяйственные постройки, а также здания, имевшие соломенную или камышовую кровли. Процедура оформления договора страхования сопровождалась выдачей страхового полиса, неотъемлемой частью которого являлся архитектурный план объекта залога, передаваемого под обеспечение ссуды в Государственный заемный банк.

Только в XVIII в. первые банки, возникшие в России, приступили к выдаче собственно ипотечных ссуд. Значительная часть актов, касающихся землевладения или владения недвижимым имуществом, отражалась в сенатских ведомостях. Однако многочисленность и бессистемность подобных публикаций делала использование их для оценки положения дел в конк-

рентном имении практически невозможным. Ипотечные книги выгодно отличались от публикаций тем, что они являлись как бы зеркалом, отражающим в каждый конкретный момент юридические отношения всех лиц, имеющих право на недвижимость. Покупатель имения посредством ипотечной системы узнавал о количестве и размерах долгов, относящихся к нему, удостоверялся в подлинности приобретаемого права и о месте его в ряду других прав и его ценности. Ипотечная книга являлась своеобразным живым реестром прав и обязанностей собственника и кредиторов имения, а публичность служила гарантией достоверности содержания. В ипотечной книге отражались все переходы имения от одного владельца к другому, изменения в составе землевладения, вся история и статистика имущества, т.е. его прошедшее и настоящее во всех отношениях. Результативность ипотечной системы достигалась благодаря ее тесной связи с законодательством. Суд не принимал к производству иски, основанные на фактах, не учтенных в ипотечной книге. Это делало запись в ипотечной книге не формальным актом, а решающим моментом в процессе признания банковского клиента истинным собственником закладываемого имущества. Ипотека вносила четкий порядок в осуществление залоговых операций, исключая двусмысленность их содержания. Поскольку законодательное право владения обеспечивалось затем субъектом, который, прежде уплатив деньги под недвижимость, первым внес запись в ипотечную книгу, ипотечная система не допускала возможности пригизания на одно и то же владение двух или нескольких лиц и намеренных двойных продаж.

В Уставе о банкротях (19 декабря 1800 г.) предусматривалось, что заложенная недвижимость остается во владении и пользовании залогодателя, т.е. собственника.

1754 г. — созданы первые в России государственные кредитные учреждения: Санкт-Петербургская и Московская конторы Государственного банка для дворянства при Сенате и Сенатской конторе, для купцов — в Петербургском порту при коммерц-коллегии; банки кредитовали дворянство и купечество под залог имений.

1768 г. (29 октября) — манифестом Екатерины II в России впервые юридически закреплен выпуск бумажных денег.

1786 г. — реорганизованы Санкт-Петербургская и Московская конторы Государственного банка при Сенате, Сенатской Конторе и в Петербургском порту при коммерц-коллегии в Государственный Заемный банк, в функции которого входило также предоставление ссуды под залог недвижимости земледельцам.

1786 г. — при Заемном банке образована Страховая экспедиция — первое страховое учреждение в России.

1800 г. (19 октября) — Уставом о банкротях установлено оставление заложенной недвижимости во владении и пользовании собственника; одновременно установлена обязательная продажа предмета залога.

Можно констатировать два важных обстоятельства — дореволюционные ипотечные правоотношения в России: имели очень прочные позиции; были широко развиты.

Известное, например, из современного Федерального закона «Об ипотеке» (п. 3 ст. 54) правило об отсрочке реализации заложенного имуще-

ства при обращении взыскания на него имеет свою историю в дореволюционном праве, в котором содержались положения об отсрочке взыскания по закладным; нормы об отсрочке взыскания по закладным содержались в Указе Императрицы Анны Иоанновны от 1 августа 1737 г. и в Уставе о банкротях (1800 г.).

Согласно п. 2 ст. 13 Закона «Об ипотеке», закладная является нематериальной именной ценной бумагой, а ст. 48 данного Закона допускает передачу прав по закладной путем совершения на ней передаточной надписи в пользу другого лица с указанием имени этого лица. Подобным образом вопрос о закладной решался и в дореволюционном российском праве. Закладная (залоговый акт) выписывалась на имя определенного лица и могла передаваться также определенному (поименованному) лицу. Запрет существовал только на так называемую «бланковую цессию» (бланковый индоссамент — передачу прав по ценной бумаге без указания имени правопреемника). Этот запрет предусматривался, в частности, в проекте Ветчинного Устава 1893 г.

В 1860 г. старые кредитные учреждения были ликвидированы, помещичьи долги удержаны в ходе выкупных операций. Несмотря на то, что дворянство получило достаточно крупные суммы при отмене крепостного права (264 миллиона рублей после вычета долгов), новые экономические условия требовали все больше средств.

В 60-х гг. XIX в. возникли новые ипотечные учреждения, основанные на капиталистических принципах функционирования, к концу 80-х гг. сложилась система ипотечного кредита, просуществовавшая до 1917 г.

В Российской империи образцовая ипотека действовала в губерниях Царства Польского по уставу 1818 г. В ее основе было старое польское законодательство с прусскими и австрийскими «наслоениями». В прибалтийских губерниях ипотека действовала с XVIII в. и была объединена с законодательством при судебной реформе 1889 г.

Начало XIX в. — возникают разнообразные формы кредитных учреждений; в Москве и Санкт-Петербурге при опекунских Советах учреждены новые кредитные институты: сохраняющие и осудные казны, не только принимавшие вклады от населения, но и выдававшие кредиты под залог недвижимости.

1818 г. — в губерниях Царства Польского по уставу 1818 г. действовала образцовая ипотека.

1835 г. (1 января) — введен в действие Свод Гражданских законов, разработанный М.М. Сперанским, регламентировавший залоговое право: понятие залог относилось только к недвижимому имуществу, в связи с чем ипотека (залог) существовала в следующих видах: с государством (казенная ипотека); между частными лицами (частная ипотека); по займам в кредитных учреждениях (банковская ипотека).

1842 г. — открыты первые сберегательные кассы в Санкт-Петербурге и Москве.

1849 г. — начата реорганизация кредитных учреждений в связи с подготовкой реформы по отмене крепостного права в России. Ликвидированы кредитные учреждения, разрабатывался Проект по устройству земских банков.

1861 г. — образовано в Санкт-Петербурге городское кредитное общество — первая частная организация долгосрочного кредита.

1863 г. — учреждено Общество взаимного кредита.

1866 г. — образовано Общество взаимного поземельного кредита все-российского масштаба.

1869 г. — образован первый частный ипотечный банк на началах круговой ответственности заемщиков.

1871 г. — первый акционерный земельный банк основан в Харькове: кредиты выдавались под залог городской и сельской недвижимости.

1860–1880 гг. — сложилась национальная система ипотечных учреждений: государственных, частных, кооперативных. Система функционировала при участии и под контролем государства, главным образом в лице Особенной канцелярии по кредитной части Министерства финансов.

1880-е гг. — открыты в Санкт-Петербурге и Москве сохранные кассы при воспитательных домах. Приказом общественного презрения сделана попытка предоставления права кредитных операций по приему вкладов и выдаче ссуд под залог недвижимости.

1880–1890-е — сделана попытка создать проект Вотчинного устава (законопроекта по залогам недвижимости).

1881 г. (19 мая) — на Европейской части России введен закон об ипотеке.

1882 г. образован Крестьянский поземельный банк для выдачи ссуд (на 24,5–34,5 года) крестьянам при покупке земли.

1885 г. — открыт Дворянский (чисто и ипотечный) банк для помощи дворянам на началах благотворительного кредита (на 48 лет 8 месяцев и на 36 лет; всего под 5% годовых).

1886 г. — упразднен Государственный Заемный банк 1989 г. и создана особая ипотечная комиссия.

1890 г. — подготовлен фундаментальный проект Вотчинного Устава, содержащий множество новаций по ипотеке.

1891 г. — Московский земельный банк в поддержку ипотеки организует Московское домовладельческое общество, на которое возлагают специальные функции контроля за недвижимостью: в случае «неисправности» должника его владения переходят в собственность этого общества.

Согласно Уставу, городские кредитные общества, созданные во второй половине XIX в., имели право:

- эмитировать долговые обязательства в виде купонных облигаций;
- исполнять функции залогодержателя при приеме закладного свидетельства от заемщика в обеспечение кредита;
- выдавать ссуды под залог недвижимого имущества только членам кредитного общества (каждый член кредитного общества отвечал по его обязательствам, т.е. по выпущенным облигациям в пределах стоимости заложенного имущества);
- реализовать заложенное имущество в случае нарушения заемщиком ссудного договора путем продажи на открытом аукционе и проводить все необходимые мероприятия, связанные с этим.

Городские кредитные общества работали по следующей схеме:

• Член общества — заемщик подавал заявку с просьбой выдать ссуду под залог имеющегося у него недвижимого имущества, как правило, городского строения.

• Кредитное общество рассматривало заявку, производило оценку объекта и давало ответ о возможности выдать ссуду и на какую сумму. По правилам обществ, оценка закладываемой недвижимости соответствовала, с одной стороны, действительной стоимости недвижимости (по остаточной стоимости в реальных ценах), а с другой — доходности залога (заложенное имущество должно было приносить заемщику доход, который являлся источником уплаты процента за пользование ипотечным кредитом). Применение одного из этих двух методов могло породить ошибки в оценке стоимости залога. Так, например, дома, находившиеся на центральных улицах и проспектах, оказались бы оцененными в одинаковую сумму с домами, расположенными на окраинах города, или устаревший дом с ненадежной конструкцией, расположенный в деловом центре города, где большое скопление крупных престижных магазинов, банков, страховых обществ, ресторанов и т.д., был бы оценен выше дома качественной постройки с устойчивым доходом, расположенном не в столь престижном районе. Кроме того, оценки недвижимых имуществ, находившихся в одних и тех же условиях, должны были быть приблизительно одинаковыми. После оценки предъявленной к залогам недвижимости размер кредита определялся на 40–50% ниже стоимости залога.

• Если заемщика устраивали предлагаемые условия ссуды, он давал задание кредитному обществу подготовить все необходимые документы для оформления закладной и ссудного договора.

• Следующий шаг: выдача кредита в виде купонных облигаций. Текст на ценных бумагах включал извлечения из Устава (на русском и французском языках), которые раскрывали особенности этих облигаций, гарантии погашения, своевременной выплаты процентов. К каждой облигации прилагался купонный лист. Чтобы избежать подделки, бланки облигаций переплетались в книги, при выдаче облигации вырезались из книги таким образом, чтобы в ней оставался талон с соответствующим номером каждой выпущенной ценной бумаги. Облигации городских кредитных обществ имели двойное обеспечение: во-первых, в виде денежной задолженности заемщиков по ипотечной ссуде, т.е. будущих денег, которые поступят в общество при возврате заемщиками кредитов; во-вторых, в форме заложенного имущества, которое общество могло продать при нарушении заемщиками запланированных сроков погашения ипотечной ссуды. Все заложенное имущество и сам факт залога подлежали государственной регистрации в нотариальных отделениях при окружных судах, а также подробная опись каждого владения внесена в крепостные книги, где фиксировались также изменения прав собственности и заклад имущества в обеспечении ссуды. Факт государственной регистрации имущества и прав на него закрывал возможность для мошенничества с недвижимостью и повышал ликвидность выпускаемых ценных бумаг, обеспеченных недвижимым имуществом. На базе утвержденных заявленных ссудных договоров правление кредитного общества принимало решение об объеме эмиссии в проценте по облигациям. Облигации выпускались сериями на основе пула заявленных к выдаче ссуд.

• Заемщик, получив ссуду облигациями кредитного общества, продавал их на вторичном рынке. Чтобы повысить рыночный курс облигаций, Министерство финансов, по просьбе Санкт-Петербургского кредитного общества, разрешило с 1862 г. Государственному банку выдавать денежные ссуды под залог облигаций общества в размере 90 копеек за рубль их биржевой цены, а также приобретать данные долговые обязательства за свой счет на тех же условиях, как и государственные процентные бумаги. С 1863 г. Государственный банк ввел оплату вышедших в тираж облигаций и купонов в своих конторах и отделениях, которые выкупали эти ценные бумаги после их оплаты в правление общества. Кредитное общество в свою очередь возмещало Госбанку совершенные выплаты. Со временем Московская контора Госбанка начала также выдавать ссуды под залог облигаций Московского городского кредитного общества. Облигации кредитных обществ через несколько лет стали пользоваться довольно устойчивым спросом, особенно со стороны людей среднего достатка, которые помещали в них свои сбережения, превратившись в надежные ценные бумаги, имевшие твердый курс и процент дохода. Из Санкт-Петербурга и Москвы они быстро распространились в глубь страны. Наряду с Госбанком столичные коммерческие акционерные банки и банковские конторы охотно давали ссуды под их залог.

• После получения ссуды заложенное имущество оставалось в руках заемщика, который продолжал его использовать, что давало ему возможность уплачивать ссудный процент и гасить долг. Также, если ценность имущества не была исчерпана предыдущей ссудой, заемщик имел право на повторную закладную. В случае, когда имущество было заложено и по нескольким ссудам (по второй закладной, третьей закладной), действовало правило старшинства. При удовлетворении кредитов обанкротившегося владельца недвижимости из вырученной от продажи суммы (если данная недвижимость была заложена) оплачивались долги в порядке их последовательности. Лишь после удовлетворения всех претензий по закладным остаток вырученной от продажи заложенного имущества суммы шел на удовлетворение кредиторов по другим обязательствам должника (векселям, заемным письмам, распискам и пр.).

• После выполнения заемщиком условий ссудного договора, кредитное общество возвращало ему закладную на имущество.

С начала 1870-х гг. в стране действовало 11 акционерных ипотечных (земельных) банков. Их роль — в развитии кредитной системы и, как следствие, взлет российской экономики к 1913 г. Акционеры этих банков проводили масштабные операции с Землей и недвижимостью.

На европейской территории России ипотека была введена законом 19 мая 1881 г. Особая ипотечная комиссия была создана в 1882 г. для проработки деталей и практики закона. В 1889 г. была отменена старая система оплавления завещаний и утвержден порядок «гласности» и «специальности». В практику вошла новая форма реестров крепостных дел, где статьи приурочены к названию имений, а не к существовавшему ранее порядку, связанному с именем собственника — так внедрялся принцип «специальности». По российскому законодательству XIX века на одной территории не могли действовать одновременно более двух земельных банков, чтобы не создавать друг другу ненужной конкуренции.

В 1886–1905 гг. Государственный банк купил около миллиона десятин земли на сумму 67 миллионов рублей и выдал на 410 миллионов рублей ссуд, за счет которых крестьянами было куплено 5,9 миллиона десятин земли.

Государственный дворянский земельный банк поддерживал помещичье землевладение путем выдачи дворянам ипотечных ссуд сроком на 66 лет в размере 60% стоимости дворянских имений. Банк оказал помещикам финансовую поддержку, выдав ссуды в 1887 г. на 69 миллионов рублей, а в 1890 г. — уже свыше 600 миллионов рублей.

В конце XIX в. в Санкт-Петербурге основанные операции по ипотечным бумагам проводили Международный, Учетный и Ссудный банки, а с 1903 года к ним активно присоединился Азово-Донской банк.

В Москве работало 8 основных государственных банков. Московский земельный банк в поддержку ипотеки в 1891 г. организует московское домовладельческое общество, на которое возлагают специальные функции контроля за недвижимостью. В случае «неисправности» должника его владения переходят в собственность этого общества. С 1912 г. основным координатором по ипотеке становится Московский народный банк.

Система ипотечного кредитования, возникшая в России в 1880-х гг. и просуществовавшая почти четыре десятилетия, состояла из сословных и земских взаимных и акционерных частных и государственных кредитных учреждений. Создавалась и функционировала эта система при участии и поддержке правительства, которое видело в ней одно из главных средств «прикрепления дворян к земле». Именно это объясняет присутствие в ипотечной системе наряду с коммерческими структурами сословного элемента.

Основу системы земельного кредита в России составляли акционерные земельные банки, на которые в начале XX в. приходилось более трети всех заложенных частновладельческих земель (в 1915 г. — 38%) и около трети (в 1915 г. — 26,5%) выданных всеми учреждениями земельного кредита ссуд.

В результате развития ипотеки в пореформенный период было заложено к 1915 г. 60% находившейся в частном владении земли (60 миллионов десятин). Сельские ссуды, выданные ипотечными учреждениями, составили 3,9 миллиардов рублей; городские ссуды акционерных земельных банков — 400 миллионов рублей.

В 1910 г. был опубликован фундаментальный труд В.В. Морачевского «Сельскохозяйственный кредит в России», в котором отмечались трудности «составления сколько-нибудь примерного содержания о том, в какой именно части полученная землевладельцами долгосрочная ссуда была обращена на нужды сельского хозяйства», поскольку кредит в большинстве банков не был целевым, заемщик мог распорядиться ссудой по своему усмотрению.

В дореволюционной России система ипотечного кредитования успешно функционировала и была доступна многим слоям населения. К 1913 г. страна имела развитый ипотечный рынок с такими крупными финансовыми учреждениями, как Санкт-Петербургское и Московское городские кредитные общества, выдавшие за 50 лет своей деятельности кредиты почти на один миллиард рублей.



Городские кредитные общества выдавали кредиты из собственных средств, привлекая инвесторов путем выпуска облигаций, обеспеченных крупным пакетом закладных. Эти ипотечные облигации имели высокую степень надежности и пользовались большим спросом у среднего класса как способ вложения свободных средств. Российская дореволюционная ипотечная система похожа на современную американскую систему ипотеки. Этот факт очень интересен, потому что для появления и развития института ипотеки в Америке потребовались современные информационные технологии, в то время как в России конца XIX в. была создана похожая система привлечения инвестиций без использования современных технических средств.

Конец XIX — начало XX вв. — возникают ссудно-сберегательные и кредитные товарищества, волостные и станичные общественные ссудно-сберегательные кассы и земские кассы.

1903 г. — к Международному, Учетному и Ссудному банкам, выполняющим основные операции по ипотечным бумагам в Санкт-Петербурге в конце XIX в., добавляется Азовско-Донской банк.

1905 г. — образованы системы учреждений мелкого кредита.

1912 г. — Московский народный банк становится координатором по ипотеке — поставлен во главе системы учреждений мелкого кредита.

1913 г. — начинают создаваться кассы городского и земского кредита (долгосрочное кредитование).

1914 г. — существует 11 кредитных союзов.

1914–1915 гг. — кредитные товарищества объединяются в союзы, образуется развитая кредитно-банковская система долгосрочного кредитования.

1915 гг. — действует 15 450 товариществ.

1917 г. — в России — 21 земельный банк, Государственный поземельный банк, Дворянский банк, Особый отдел Государственного Дворянского банка, 18 частных банков.

К началу Первой мировой войны основополагающие нормы о залоге были включены в Свод законов Российской империи — т. X, ч. 1, а также содержались и во множестве других законодательных и подзаконных актов.

В первом десятилетии XX в. ссудно-сберегательные и ссудные товарищества, пользовавшиеся большой популярностью, объединяли интересы 8 миллионов человек.

В России существовала также практика заклада домовладельцами своих строений в Московском городском кредитном обществе. Получаемая ими ссуда позволяла расширить владение и построить новые дома, квартиры в сдавались внаем.

Частную ипотеку возглавляли акционерные земельные банки, выдававшие ссуды под землю и городскую недвижимость, при этом на четко определенной территории. Они предоставляли кредит в виде реализуемых на бирже закладных листов (ценных бумаг, действовавших на ипотечном рынке, имевших колеблющийся курс). В случае «неисправности» должника имущество «уходило» с публичных торгов. Акции и закладные листы ипотечных банков были излюбленным средством помещения капиталов для российских предпринимателей и рантье.

Кредитная система Российской империи состояла из следующих звеньев:

- Государственный банк.
- Банковский сектор, представленный в основном коммерческими и сберегательными банками.
- Специализированные кредитные институты — страховые компании, кредитные товарищества и пр.

В России послереволюционного периода залоговое право продолжало существовать, но в условиях, когда не было экономической почвы сколько-нибудь надежного применения института залога из-за необеспечения действительной оборотоспособности вещей, и прежде всего недвижимого имущества.

В советском «Словаре-справочнике» (1927 г.) ипотека определена как понятие, независимое от исторического времени и географического пространства, как «залог, обязательство, налагаемое на недвижимое имущество должника, по которому, в случае неуплаты долга, связанное ипотекой имущество при посредстве суда отходит в распоряжение кредитора. Ипотека раз наложенная на какое-нибудь имущество остается на нем независимо от перемены собственника».

В «Энциклопедическом словаре» (1953 г.) ипотека — это «ссуда под залог городской или сельской недвижимости, главным образом земли, а также домов». При этом в духе времени объявляется, что «ипотека уничтожается в результате установления диктатуры пролетариата, на основе ликвидации частной собственности на землю и недвижимое имущество, как в СССР, или после осуществления революционных аграрных преобразований, как в странах народной демократии. Во всех капиталистических странах ипотечная задолженность лежит тяжелым бременем на трудовом крестьянстве».

В «Советском энциклопедическом словаре» (1979 г.) утверждается: «В социалистических странах ипотеки нет», в «Словаре» 1984 г. (3-е издание) по-прежнему отмечается, что ипотеки в соцстранах нет.

1922 г. — ГК РСФСР (примечание к ст. 21) в связи с отменой частной собственности на землю делит имущество на движимое и недвижимое упразднено.

1923 г. — образовано два частных коммерческих банка и около 40 обществ взаимного кредита, общая сумма баланса которых в совокупном балансе не превышала 3%.

1926 г. (сентябрь) — действовало 144 концессии (предложений для их открытий к этому сроку было получено 1900, но почти все они были отвергнуты).

1964 г. — в новом ГК РСФСР появляется несколько статей о залоге; определено, что предметом залога может быть всякое имущество, за исключением того, на которое не может быть обращено взыскание: здания, сооружения, оборудование и другое имущество, относящееся к основным средствам государственных организаций; на принадлежащие колхозам, иным кооперативным организациям, их объединениям здания, сооружения, тракторы, комбайны, другие машины, транспортные средства и иное имущество, относящееся к их основным средствам, а также на семенные и

фужерные фонды; на принадлежащие профсоюзным и другим общественным организациям здания, сооружения, оборудование и иное имущество, относящиеся к основным средствам предприятий, санаториев, домов отдыха, дворцов культуры, клубов, стадионов и пионерских лагерей, а также на культурно-просветительские фонды.

1973 г. (23 ноября) — утвержден постановлением Президиума ВЦСПС типовой устав кассы взаимопомощи при комитете профсоюзов.

1974 г. (6 сентября) — утвержден постановлением Секретариата ВЦСПС порядок финансирования касс взаимопомощи при комитете профсоюзов.

Таким образом, в период более чем 70-летнего советского развития страны «залог превратился в малозначимый механизм, крайне редко использовавшийся в операциях по распоряжению имуществом» (В.В. Смирнов. Менеджер по ипотечным операциям. — М.: Издательский дом «Аудитор», 2000).

Итак, институт залога (ипотеки), имевший многовековую историю, после известного перерыва начал возрождаться в России только в 1992 г., когда был принят Закон РФ «О залоге». Свое правовое очертание ипотека получила в виде Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

1990 г. (2 декабря) — принят Федеральный закон № 395-1 «О банках и банковской деятельности», в соответствии с нормами которого установлено, что кредиты, предоставляемые банком, могут обеспечиваться залогом недвижимого и движимого имущества.

1986 г. — началось предоставление долгосрочных кредитов Государственным банком СССР в соответствии с решением Правительства СССР на приобретение и строительство садовых домиков и благоустройство садовых участков сроком до двух лет.

1986 г. (14 марта) — установлены постановлением Секретариата ВЦСПС должностные оклады освобожденных работников касс взаимопомощи.

1987 г. — доля государственных капитальных вложений в жилищное строительство составила более 80%, а средства населения — лишь 14,6% (включая средства индивидуальных застройщиков и членов жилищно-строительных кооперативов).

1988 г. — единственным банком, выдающим долгосрочные кредиты на жилье для населения, остается Сбербанк.

1991 г. — Сбербанк преобразован в акционерный коммерческий банк, полностью контролируемый государством (большинство акций принадлежит Центральному банку России).

1991 г. — количество кредитов, выданных индивидуальным лицам, составило около 0,2% от числа жилых единиц в жилищном фонде 1990 г. и 0,8% от индивидуального жилищного фонда в 1990 г.

1992 г. (апрель) — Сбербанк начинает предоставлять кредиты на строительство индивидуального и кооперативного жилья со ставкой 20% (из них 12% выплачивались из федерального бюджета).

1992 г. (29 мая) — принят Закон РФ № 2872-1 «О залоге» — основной источник залогового права, ознаменовавший возрождение института залога и залоговых отношений в России.

1993 г. (20 июня) — принято постановление Правительства РФ «О государственной целевой программе «Жилище», в которой признано, что одной из важных задач по решению жилищной проблемы является создание различных форм финансово-кредитного механизма, таких, как института залога недвижимости и на его основе ипотечного кредита, вторичного рынка залоговых, расширение перечня имущества, сдаваемого в залог.

1993 г. (12 августа) — создана Ассоциация ипотечных банков, имеющая образовательные и иные профессиональные цели.

1993 г. (24 декабря) — в Указе Президента РФ № 2281 «О разработке и внедрении внебюджетных форм инвестирования жилищной сферы» предусмотрено создание Федерального агентства по ипотечному жилищному кредитованию.

1993 г. — Сбербанк перешел на выдачу кредитов с переменной ставкой процента (до этого в рамках существовавшей в России системы жилищного кредитования предоставлялись только кредиты с фиксированной ставкой процента).

1994 г. (21 октября) — принята часть первая ГК РФ (введена с 1 января 1995 г.), в котором законодательно оформлены залоговые отношения на кодифицированном уровне в параграфе 3 «Залог» гл. 23 «Обеспечение исполнения обязательств».

1994 г. — доля инвестиций за счет средств федерального бюджета в общем объеме инвестиций в жилищное строительство составила лишь около 5% (большая часть шла на финансирование жилья для военнослужащих, уволенных в запас или в отставку).

1994 г. — Доля всех государственных инвестиций (за счет средств федерального бюджета и бюджетов объектов Федерации, а также фондов государственных предприятий (составила 22,7%, в то время как инвестиции только частных индивидуальных застройщиков достигли 28,6%. Оставшаяся доля инвестиций приходилась на частные корпорации.

1995 г. (22 декабря) — принята часть вторая ГК РФ (введена с 1 марта 1996 г.), в которой продолжена работа по законодательному оформлению залоговых отношений при осуществлении регулирования оборотоспособности гражданских прав.

1996 г. (28 февраля) — издан Указ Президента РФ № 293 «О дополнительных мерах по развитию ипотечного кредитования».

1996 г. (15 июня) — принят Федеральный закон № 72-ФЗ «О товариществах собственников жилья», в котором определен механизм защиты прав кредиторов, предоставляющих ипотечные кредиты, когда залогодателями выступают как домовладельцы, так и товарищество собственников жилья.

1996 г. (26 августа) — принято постановление Правительства РФ № 1010 об учреждении открытого акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию».

1997 г. (21 июля) — принят Федеральный закон № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

1998 г. (16 июля) — принят Федеральный закон № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

1998 г. (29 июля) — принят Федеральный закон № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».

1998 г. (11 август) — принято постановление Правительства Москвы № 625 от «О концепции развития ипотечного жилищного кредитования в Москве».

1998 г. (сентябрь) — в День города мэр Москвы Ю.М. Лужков дал старт ипотечной программе, вручив москвичам первые 10 ипотечных сертификатов.

1998 г. (29 октября) — принят Федеральный закон № 164-ФЗ «О лизинге».

1998 г. (октябрь) — разработана и утверждена организационно-правовая база условий функционирования системы ипотечного кредитования. Начала работать строительно-сберегательная касса Западного округа г. Москвы.

1998 г. (19–21 ноября) — проведены Госдумой РФ и Российской ипотечной ассоциацией парламентские слушания и международная конференция по теме «Реализация ипотечной системы для строительства жилья в регионах Российской Федерации в 1999–2000 годах».

1999 г. (9 февраля) — принято Постановление Правительства Москвы № 100 «О первоочередных мерах по внедрению системы ипотечного кредитования на базе ДСК-1».

1999 г. (22 февраля) — впервые в федеральном бюджете на 1999 г. предусмотрено выделение средств на цели финансирования проектов ипотечного кредитования строительства жилья, если в бюджете появятся дополнительные доходы.

1999 г. (31 марта) — Московской городской думой принят Закон города Москвы «Об организационном и финансовом обеспечении внедрения системы ипотечного жилищного кредитования в городе Москве».

1999 г. (16 апреля) — состоялось Всероссийское совещание строителей в Кремле по вопросам развития ипотечного жилищного кредитования.

1999 г. (апрель) — в Департаменте муниципального жилья и жилищной политики правительства Москвы зарегистрирован первый договор купли-продажи квартиры по ипотеке.

1999 г. (30 апреля) — принят Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации № 81-ФЗ, в котором получил законодательное оформление морской залог на судно и ипотека судна или строящегося судна на кодифицированном уровне.

1999 г. (18 мая) — Правительством Москвы принято постановление № 428 «О внедрении ипотечного кредитования в Москве на базе ЗАО «Мосстроймеханизация-5».

1999 г. (июнь) — завершена реализация пилотного (экспериментального) проекта программы, выдано 150 ипотечных сертификатов.

1999 г. (июль) — Правительством Москвы выкуплена (рефинансирована) у Инвест-Сбербанка первая партия ипотечных кредитов.

1999 г. (ноябрь) — по 5 схемам ипотечного кредитования выдано 1715 ипотечных сертификатов. В строительно-сберегательной кассе Западного округа Москвы число заключенных договоров превысило 600.

2000 г. (январь) — Правительство Российской Федерации одобрило Концепцию развития системы ипотечного кредитования в России.

2000 г. (11 января) — Постановлением Правительства Российской Федерации № 28 утвержден «План подготовки проектов нормативных правовых актов, обеспечивающих развитие системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации».

Безусловно, значительная часть актов, касающихся землевладения или владения недвижимым имуществом, отражалась и в публикациях, к примеру в России в «Сенатских Ведомостях». Однако многочисленность и бессистемность подобных публикаций делали использование их для оценки ситуации в каждом конкретном случае практически невозможным. Ипотечные книги выгодно отличались от публикаций тем, что они являлись как бы зеркалом, отражавшим в каждый конкретный момент юридические отношения всех лиц, имеющих право на недвижимость.

Так, покупатель имения посредством ипотечной системы узнавал о количестве и размерах долгов, относящихся к нему, удостоверился в подлинности приобретаемого им права, о месте его в ряду других прав и его ценности. Ипотечная книга являлась своеобразным реестром прав и обязанностей собственника и кредиторов имения, а гласность служила лучшей гарантией достоверности содержания. В ипотечной книге отражались все переходы имения от одного владельца к другому, изменения в составе землевладения, вся история и статистика имущества, т.е. его прошлое и настоящее во всех отношениях.

Результативность ипотечной системы достигалась благодаря ее тесной увязке с законодательством. Суд не принимал к производству иски, основанные на фактах, не учтенных в ипотечной книге. Это делало запись в этой книге не формальным актом, а решающим моментом в процессе признания банковского клиента истинным собственником закладываемого имущества.

Ипотека вносила четкий порядок в залоговые операции, исключая двусмысленность их содержания. Поскольку законодательно право владения обеспечивалось за тем субъектом, который, прежде уплатив деньги под недвижимость, первым внес запись в ипотечную книгу, ипотечная система не допускала возможности притязания на одну и то же владение двух или нескольких лиц и намеренных двойных продаж. Ипотечная книга приобретала ценность юридического документа, четкая запись в котором заменяла массу разрозненных архивных справок.

В то же время была необходима система реальной оценки недвижимости, поскольку ни занижение, ни завышение ее стоимости не устраивало добросовестных партнеров кредитной сделки. При оценке земли и другой недвижимости практиковался и практикуется сегодня способ сравнения конкретного сооружения или земельного участка с аналогичными им. В этом смысле представляет интерес российский опыт оценки земельных владений.

Московским земельным банком 2 февраля 1893 г. была издана специальная инструкция для оценки имений, принимаемых в залог. В соответствии с ней определялась стоимость имения «в такой сумме, которая бы возможно ближе подходила к действительной, продажной его стоимости» и устанавливались условия пользования имением, которые «должен при-

нять на себя владелец при получении ссуды, дабы имение его не теряло своей стоимости в течение срока займа». Этой инструкцией были рекомендованы два способа оценки имения: нормальный и специальный.

При нормальном способе оценки земли нормальная цена, принятая для местности, где располагалось имение, умножалась на число удобных для земледелия десятин.

Специальный способ оценки земли базировался на индивидуальном учете всех качеств имения, его средней доходности и продажных цен.

В Уставе акционерных земельных банков, принятом Комитетом съездов представителей учреждений русского земельного кредита, указывалось: «Практика земельных банков обнаружила, что недобросовестные заемщики заключают обесценивающие долгосрочные контракты с чрезмерно дешевой арендной платой не только после, но и до залога имущества в банке, и существование этих контрактов скрывают при получении ссуды».

Вследствие этого на II съезде представителей учреждений русского земельного кредита было предложено «ходатайствовать о том, чтобы контракты, заключенные домашним порядком до залога недвижимого имущества и не предъявленные при совершении сего залога учреждениям недвижимого кредита, считались ничтожными и не имеющими никакой силы».

В России для каждой местности имелось утвержденное банком так называемое расписание подесятичных нормальных оценок. Использование их избавляло от необходимости выезда на участок агента банка и тем самым ускоряло получение кредита. Применение же специальной оценки, дававшей более выгодные результаты для кредитора, приводило к замедлению получения ссуд и было невыгодно заемщикам.

Весьма важным моментом при оценке дома или другой недвижимости, принимаемой в залог по ссуде, представляется убеждение в отсутствии в сооружении скрытых дефектов (например, недостаточная прочность балок, наличие термитов и т.д.), существенно снижающих ценность объектов.

При залоге земельных участков в дореволюционной России уделялось большое внимание поддержанию качества землевладения на должном уровне на длительный период нахождения участка в ипотеке. Для предотвращения истощения земли агенты поземельных банков, определявшие ценность имений, указывали владельцам, вступающим с ними в сделку, на резервы улучшения плодородия: возможные вырубки лесов; десятины, которые можно эффективно использовать без удобрения, и т.д.

С понятием ипотечного кредита тесно связано представление о так называемом поземельном кредите. Содержащиеся в экономической литературе данные о месте происхождения поземельного кредита противоречивы. В соответствии с книгой «О поземельном кредите в России» идея его использования является плодом германских коммерческих соображений и первая мысль по этому вопросу принадлежит купцу Бюрингу, представившему в 1767 г. проект поземельного кредита прусскому королю Фридриху II.

Из другого источника следует, что первый земельный кредит в России относится ко времени императрицы Елизаветы Петровны, в именном указе которой от 13 мая 1754 г. сказано: «Многие российские наши подданные, а более из дворянства, имея в деньгах нужду, принуждены у других

занимать с великими процентами и с залогами, такими, которой против взятия денег в 1½ и далее стоить может, вручить нечем и дают не токмо 12, по 15 и 20%, чего во всем свете не делается; для уменьшения во всем государстве процента денег повелеваем учредить государственные банки из казны нашей, первый для дворянства в Москве и С-Петербурге, а второй для поправления дел при СПборте коммерции и купечества в знатной сумме».

Поземельный кредит в дореволюционной российской экономической литературе рассматривался как средство улучшения положения частных землевладельцев, источник увеличения землевладения, и его устройству уделялось большое внимание. Многие авторы предлагали организовать поземельный кредит таким образом, чтобы заемщик был свободен от забот о взносе срочных платежей, от страха последствий недвздоуса, не отвлекался на длительные и изнурительные процессы переоформления и пролонгирования задолженностей от основной задачи — производства сельскохозяйственной продукции.

Высший орган земельных кредитных учреждений — Комитет съездов представителей учреждений русского земельного кредита 14 мая 1889 г. официально обратился к министру финансов с ходатайством об удешевлении кредита в акционерных земельных банках.

Процесс предоставления поземельного кредита в дореволюционной России организовывался таким образом, чтобы защитить интересы, с одной стороны, продавца земли, с другой — ее покупателя.

Продавец земли должен был быть убежден в платежеспособности покупателя, для чего покупатель земли предоставлял в банк сведения о своем имущественном и семейном положении. Вместе с этим предоставлялось заявление о выдаче ссуды.

Покупатель земли и банк были тщательно осведомлены о состоянии землевладения продавца. Для этого с последнего спрашивались: копии актов (документов) владения, согласно которым продаваемая земля досталась продавцу (купчая, духовное завещание, исполнительный лист, вводный лист); подписка в том, что продаваемая земля не сдана им никому в аренду и что до окончания заключаемой сделки он обязуется не заключать арендных договоров; заявление о числящихся долгах на продаваемой земле; заявление о состоявшемся соглашении с кредиторами, если на продаваемой земле значился частный дом; план на продаваемую землю.

Своеобразный подход при кредитовании фермеров в США. Там необходимым условием, при котором осуществляется выдача ссуд, является наличие у заемщика устойчивого превышения кассовых поступлений над затратами за определенный промежуток времени. Положительный кассовый баланс не может сохраняться годами при убыточной деятельности фермы, поскольку приток поступлений денежной наличности за счет сокращения основного капитала или роста долговых обязательств не носит стабильного характера. Фермеры, располагающие земельными угодьями, свободными от долгов, но не обеспечивающими достаточного притока денежной наличности, не имеют шансов на получение банковской ссуды.

При выдаче кредитов под залог «недельной» земли в российской практике большое значение придавалось вопросам землеустройства. В соот-

ветствии с законом от 5 июля 1912 г. ссуды не могли выдаваться под залог чересполосных земель, как не обеспечивающих интересов землеустройства и банка. Для покрытия ссуды просителю прежде необходимо было уделить земли в одном месте, либо в целом составе, либо по угольям — усадебная, пахотная и т.д.

В широком смысле слова ипотека означает юридически-правовую систему, включающую порядок определения состояния владения недвижимостью и долгов по нему последовательно на каждый конкретный момент, и в этом смысле сравнима с математической системой координат.

При наличии ипотечной системы, позволяющей четко установить достоверность прав владельцев на определенную недвижимость, создаются условия для надежного предоставления им долгосрочного кредита под залог этой недвижимости — земли и строений производственного и жилого назначения. Право кредитора распорядиться по своему усмотрению недвижимостью заемщика в случае невыполнения им обязательств по возврату ссуд является лучшей гарантией обеспеченности кредита исключительным свойством ипотеки. Это преимущество ипотечного кредита выгодно отличает его от других видов долгосрочного кредита: ипотечный порядок, обеспечивающий сохранность заложенного имущества и стабильность его цены, создает банку-кредитору экономическую базу для долговременного отвлечения кредитных ресурсов без основательных опасений о возврате ссуд заемщиками. Ипотечный порядок благоприятен и для ссудополучателей. Стремясь к приобретению права выкупа заложенной недвижимости, они принимают все меры к погашению кредита, укрепляя в результате свою платежеспособность и финансовое состояние.

В странах с развитыми рыночными отношениями практикуются разнообразные виды ипотечных кредитов. Они могут быть классифицированы в зависимости от объекта кредитования, способа обеспечения гарантии возврата ссуд, характера рынка использования ипотечных облигаций и субъекта кредитования.

В зависимости от объекта кредитования ипотечные кредиты подразделяются на ссуды для приобретения земельных участков, под нежилые строения несельскохозяйственного назначения.

По принципу обеспечения гарантии возврата кредиты классифицируются в зависимости от степени обеспечения их страхования и его организации. Так, в США различаются кредиты с залковыми листами, застрахованными Федеральной жилищной администрацией (ФЖА), застрахованными Управлением по делам ветеранов (УДВ) и незастрахованными.

В зависимости от характера рынка использования ипотечных облигаций различаются ипотечные листы первичного рынка и ипотечные листы вторичного рынка.

В зависимости от субъекта кредитования ипотечные ссуды на строительство жилья могут подразделяться на кредиты, предоставленные непосредственно его будущему владельцу, и на ссуды, выдаваемые подрядчику. Последние практикуются в тех случаях, когда окончательный владелец здания еще не известен в период строительно-монтажных работ, или он не может финансировать проект самостоятельно либо заинтересован только в получении готового объекта.

Проблема обеспечения возврата ипотечного кредита, предоставляемого на десятки лет в довольно крупных суммах, всегда была актуальной. При устойчивом денежном обращении (без инфляции) надежность гарантии обеспечения своевременного возврата кредита обуславливается следующими факторами: финансовым состоянием заемщика; состоянием заложенной недвижимости; соблюдением установленной в соответствии с записями в ипотечной книге последовательности удовлетворения потребности возврата долга различным кредиторам; соотношением величины долга и размера залога.

Одним из способов обеспечения гарантии возврата ссуд является диверсификация, позволяющая равномерно распределить риск между имуществом заемщиков. Принцип действия этого механизма заключается в следующем.

Как правило, не все клиенты банка одновременно являются неплательщиками. Считается, что не выполняет договорные обязательства по возврату кредитов один клиент из пятидесяти. Следовательно, банк, выдающий, допустим, 5 тысяч ссуд различным клиентам под залог недвижимости, может себе позволить 100 невозвратов ссуд (5000 : 50), назначив норму процента за их пользование, компенсирующую этот риск. В таком случае все вкладчики оказываются объединенными в своеобразный пул по ссудам под залковые, каждый из которых является участником компенсации возможного риска.

С точки зрения повышения гарантии возврата ипотечных кредитов представляет интерес опыт германских обществ взаимного кредита. В этих целях в уставах кредитных обществ обращалось особое внимание на меры сохранения залога в надлежащей исправности и на меры взыскания с неисправных заемщиков.

По дореволюционному российскому законодательству все кредитные учреждения страны подразделялись на государственные, общественные и частные. К государственным кредитным учреждениям относились:

- Государственная комиссия погашения долгов;
- Государственный банк;
- государственные сберегательные кассы,
- Государственный Дворянский земельный банк;
- Крестьянский поземельный банк;
- ссудные кассы.

Общественные кредитные учреждения включали:

- городские и сельские общественные банки;
- городские ломбарды;
- дворянские и купеческие кредитные общества;
- сельские, волостные и станичные банки казны.

Частные кредитные учреждения:

- акционерные коммерческие банки;
- общества взаимного кредита;
- акционерные земельные банки;
- городские кредитные общества.

Государственный банк Российской империи был создан в 1860 г. и фактически являлся подразделением Министерства финансов на уровне департамента. В соответствии с уставом 1895 г. целью деятельности Государственного банка было «облегчение денежных оборотов, содействие, с

помощью краткосрочного кредита, отечественной торговле, промышленности и сельскому хозяйству», а также укрепление денежной системы. Капиталы, которые помещались в Государственный банк частными лицами, учреждениями и обществами, а также депозиты казначейств не могли использоваться на общие государственные нужды. Чистая прибыль от операций банка поступала в доходы казны.

Государственный банк проводил учет векселей и других срочных обязательств, выдачу ссуд и открытие кредитов; прием вкладов; покупку и продажу векселей и других ценностей (в том числе ценных бумаг); перевод денежных сумм и другие комиссионные операции.

Размер учетного процента Госбанка, на который ориентировались все остальные банки, устанавливался советом банка и утверждался министром финансов. Этот процент мог быть неодинаковым для разных местностей и отраслей промышленности, а также зависел от сроков погашения учитываемых обязательств.

Государственный Дворянский земельный банк, выдававший долгосрочные ссуды дворянам-землеладельцам под залог земельной собственности, был учрежден в Петербурге в 1885 г. В 1910 г. банк проводил операции в 38 губерниях и трех областях. Дворянский земельный банк выдавал ссуды, обычно в пределах 60–75% от стоимости заложенной земли, на срок от 11 до 66,5 лет под 3,4% или 5% годовых. До 1889-го и затем с 1906 г. ссуды выдавались закладными листами. При этом их реализация была возложена на Государственный банк, а заемщики освобождались от возможных курсовых потерь.

Крестьянский поземельный банк был открыт в 1882 г. в Петербурге. По уставу банк имел право производить операции по выдаче крестьянам ссуд, во-первых, для покупки земли и, во-вторых, для погашения долгов по покупке земли под залог ее же. Ссуды выдавались как отдельным крестьянам, так и крестьянским товариществам и обществам. Банк выдавал кредиты под залог покупавшихся земель сроком от 13 до 55 лет в размере 80–90% от стоимости участка. Процент по ссудам составлял от 7,5% до 8,5% годовых. В первые годы деятельности банка ссуды выдавались наличными. С 1905 г. заемщики стали получать ипотечные облигации-свидетельства и именные обязательства банка. К началу Первой мировой войны Крестьянский поземельный банк занимал первое место по числу и объему выданных ссуд среди учреждений ипотечного кредита.

Сберегательные кассы были открыты в 1842 г. с целью привлечения денежных средств населения. Сберегательные кассы были открыты при Государственном банке, казначействах, таможнях, управлениях и станциях железной дороги, казенных винных складах, почтово-телеграфных контролах, школах, военных кораблях и т.д. С 1880-х гг. сберегательные кассы, задуманные первоначально как учреждения «самопомощи», стали использоваться в интересах государственного кредита. В конце 80-х — начале 90-х гг. XIX в. правительство активно привлекало их к операциям конверсии государственных займов.

Городские общественные банки были самым распространенным видом общественных кредитных учреждений. Основной капитал таких банков образовывался за счет средств города и пожертвований. Все поступа-

шие в уставный капитал банка суммы не могли быть взяты городским управлением обратно. В правления и советы банка не могли входить руководители города и их ближайшие родственники. К 1914 г. действовало 319 таких банков.

Группа частных кредитных учреждений была самой разнообразной и многочисленной. В уставах акционерных банков содержались некоторые ограничения, касавшиеся вкладывания денежных средств в ценные бумаги. В основном банк мог приобрести государственных и гарантированных правительством бумаг в пределах половины, а негарантированных — не более 20% основного капитала банка.

Российское законодательство не разрешало прямую деятельность иностранных банков в Российской империи. Исключение было сделано для единственного банка — одного из крупнейших французских банков *Credit Lyonnais*.

Общества взаимного кредита осуществляли взаимное кредитование частных предпринимателей. Первые общества подобного типа возникли еще в 1860-х гг. Капитал общества создавался из вступительных взносов участников в размере 10% разрешенного им кредита. Обществам взаимного кредита разрешалось осуществление тех же операций, что и акционерным банкам. Исключение составляла покупка бумаг за собственный счет. К 1914 г. насчитывалось 1108 обществ взаимного кредита.



Единственным иностранным банком, работавшим в России, был французский *Credit Lyonnais*

Десять акционерных земельных банков в начале XX в. проводили свои операции в определенном районе, практически не конкурируя с другими банками. Земельные банки выдавали ипотечные ссуды в пределах 50–60% оценочной стоимости сельской или городской недвижимости. Ссуды предоставлялись на сроки от 10 до 38 или даже 66 лет.

В период финансовых кризисов Министерство финансов в каждый банк назначало специального уполномоченного для наблюдения за деятельностью банка в полном объеме, с правом отменять распоряжения руководства банка, если эти распоряжения противоречили уставу. Содержание уполномоченного производилось за счет банка, но зарплата, хотя и определялась министром, не могла быть выше, чем у членов правления.

Банкирские дома и конторы не были обязаны иметь утвержденных правительством уставов. Эти заведения отличались от акционерных банков прежде всего краткосрочным кредитованием и биржевыми спекуляциями. Это были, как правило, обычные торговые дома, наряду с торговлей занимавшиеся и банковскими операциями, которые постепенно становились для них основным источником доходов. В 1889 г. в России насчитывалось 24 банкирских дома (с общим годовым оборотом 1 миллиард рублей) и 228 банкирских контор (2,17 миллиарда).

Операции с городской недвижимостью в основном вели городские кредитные общества. Первые подобные общества были основаны в Петербурге (1861 г.) и Москве (1862 г.). Обычно общество выдавало кредит в размере 50–60% от стоимости залога. Ссуды заемщикам, выдававшиеся только закладными листами и облигациями общества, предоставлялись на срок от 15 до 36 лет с правом досрочного погашения. Устав общества предусматривал круговое ручательство всех заложенных имуществ и вступление заемщиков в члены общества. Каждый член общества отвечал по его обязательствам, т.е. по выпущенным облигациям, в пределах стоимости заложенного имущества.

Банковская система России переживает качественно новый этап, характерной особенностью которого является омирание банков-однодневок и укрепление крупных финансовых институтов. Слияния и поглощения банковских учреждений неизбежны. Аналогичный исторический этап развития банковской системы России уже переживала. Это происходило в начале XX в.

Концентрацию финансового рынка России во многом ускорил экономический кризис 1900–1908 гг. Он в значительной мере способствовал сокращению банковских оборотов. Постепенно мелкие банки стали прекращать свои операции и закрываться. Причина их вымирания заключалась в невозможности конкурировать с более крупными банками, так как конкуренция вынуждала банки постоянно повышать процент выплат по вкладам и текущим счетам, что лишало более мелкие банки возможности предоставлять дешевый кредит торговле и промышленности и в итоге приводило их к неминуемой гибели. В такой ситуации у банка оставалось два выхода: либо закрыться и ликвидироваться, либо стать филиалом более крупного банка. Чаще всего такие альтернативы вставали перед провинциальными банками, которые не в состоянии были конкурировать с крупными столичными банками, открывавшими свои филиалы в провинции. Процесс формирования в России банковских монополий происходил главным образом путем экспан-

сии петербургских банков в провинцию и вытеснения с рынка местных банков. Так, в течение первого десятилетия XX века происходила массовая гибель мелких банков, главным образом провинциальных. За этот период было ликвидировано восемь кредитных учреждений, а создано всего два. Были ликвидированы: в 1901 г. — Харьковский Торговый, Екатеринославский Коммерческий, Петербургско-Азовский банки; в 1904 г. — Петербургско-Московский, Костромской Коммерческий; в 1909 г. — Средне-Азиатский Коммерческий, Минский Коммерческий, Балтийский Торгово-промышленный. Были созданы Северный и Самарский Купеческий банки. С 1900 по 1909 г. число провинциальных банков уменьшилось с 68,4% от общего их числа до 56,7% и продолжало падать вплоть до 1914 г. Еще более значительным было сокращение числа филиалов провинциальных банков: от 17% от общего числа филиалов в 1900 г. до 8,2% в 1914 г. В России в условиях ранней промышленной и банковской концентрации провинциальные банки не успели пустить глубоких корней. Попадая в зависимое положение, они, как правило, быстро лишались своей самостоятельности и превращались в отделения столичных банков. Однако в то же время наиболее крупные провинциальные банки переносили резиденции своих правлений в финансовые центры страны — в Москву и Петербург.

Слиянию и поглощению банков способствовала и все возрастающая концентрация промышленности. Размеры кредитов, эмиссионных операций, потребности в разделении риска между обширной клиентурой все возрастали. Это требовало огромных капиталов, что было не по силам отдельным банкам. К тому же солидность банка и доверие к нему зависели главным образом от величины его капитала. Конкурентная борьба, протекавшая между почти равными по возможностям соперниками, толкала банки на путь объединения и заключения соглашений о совместных действиях на рынке банковских услуг. На этой почве стали создаваться банковские консорциумы. Например, Азовско-Донской банк стал во главе группы банкирских домов, в состав которой входили такие учреждения, как «Вавельберг», «Братья Джамгаровы», «Юнкер» и «Братья Рябушинские». В 1910 г. перечисленные учреждения заключили договор, по которому обязались проводить общую планомерную деятельность по реализации всевозможных государственных, железнодорожных, городских и прочих облигаций и займов и по размещению их в России и за границей. Члены группы также обязались проводить совместно все операции, которые могли оказаться не по силам отдельным банковским учреждениям. К этому соглашению примыкали также одно время Сибирский Торговый и Русский Торгово-промышленный банки.

Тенденция к укрупнению российских банков проявилась в самом начале столетия. В 1900 г. Петербургско-Азовский банк стоял на грани слияния с Азовско-Донским, однако сделка расстроилась из-за неблагоприятной рыночной конъюнктуры. В итоге провинциальные отделения Петербургско-Азовского банка перешли в собственность Северного банка. В 1909 г. Азовско-Донской банк скупили акции Минского Коммерческого банка, с которым в течение многих лет находился в близких деловых отношениях. В следующем году Соединенный банк стал владельцем Балтийского Торгово-Промышленного банка в Ревеле.

Во всех перечисленных выше случаях речь идет о подчинении второстепенных провинциальных кредитных учреждений. Но наряду с этим просматриваются и попытки слияния. В 1903 г. возник проект слияния Петербургского Международного банка с Русским Торгово-Промышленным. Петербургский Международный банк, особенно сильно пострадавший от кризиса, стремился путем слияния упрочить свое пошатнувшееся положение. Между обоими банками было достигнуто соглашение, по которому Петербургский Международный должен был произвести дополнительный выпуск акций на 12 миллионов рублей для обмена их на акции Торгово-промышленного. Однако проект не был осуществлен из-за противодействия Министерства финансов, опасавшегося слишком большого усиления самого крупного в то время банка — Петербургского Международного, находившегося к тому же в зависимости от германского капитала. Финансовое ведомство относилось весьма недружелюбно к нарастающей тенденции сращивания банковского капитала. И если и разрешало слияние нескольких банков, то такие решения тщательно обосновывались.

Слияние банков в России имело место только в двух случаях. Девятый по величине Соединенный банк был создан с помощью Министерства финансов в 1910 г. из трех обанкротившихся банков Л.С. Полякова (Международный Торговый банк, Южно-Русский, Орловский). Впоследствии министерство продало контрольный пакет Соединенного банка французским банкирам. В 1910 г. также при участии финансового ведомства произошло слияние Русско-Китайского банка с Северным. В результате образовался Русско-Азиатский банк, в правление которого вошли два бывших чиновника Министерства финансов и два французских банкира, а председателем был назначен бывший директор одного из департаментов Министерства финансов А.И. Путилов. Русско-Китайский банк осуществлял финансовую политику правительства на Дальнем Востоке. Однако после русско-японской войны этот банк понес большие убытки и стал впадать в жалкое существование. Правительство было заинтересовано в санировании банка и укреплении его позиций. Поэтому были предприняты шаги по слиянию этого банка с Северным, который был учрежден как дочерний банк одного из французских банков в 1901 г. В результате образовался самый крупный банк Российской империи, который к 1914 г. располагал 102 филиалами, собственным капиталом в 78 миллионов рублей, вкладами и текущими счетами на 367 миллионов.

Высоким уровнем концентрации русские банки обязаны иностранному капиталу. Наибольших темпов развития они достигли в период с 1910 по 1913 г. На это время приходится усиленный приток иностранных капиталов в российскую банковскую систему. Показательно, что единственный крупный петербургский банк, не связанный с иностранным капиталом, — Волжско-Камский за 1910–1913 гг. увеличил свой капитал всего на 3 миллиона рублей, в то время как все его конкуренты выросли вдвое, а некоторые — втрое.

Самые крупные банковские объединения и соглашения, имевшие место в этот период, явились во многом результатом влияния французского банковского капитала. Вот пример. С 1910 г. началась упорная борьба вокруг Сибирского Торгового банка, который французская группа стремилась слить с одним из своих российских филиалов. После неудавшейся попытки присоединить этот банк к Русско-Китайскому стали предприниматься шаги по

слиянию Сибирского Торгового банка с Русско-Азиатским или, по крайней мере, включению его в сферу французского влияния. В 1910 г. Русско-Азиатский банк скупили крупный пакет акций Сибирского Торгового банка и акции последнего были введены в оборот парижской биржи, что окончательно определило ориентацию этого банка на сторону Парижа.

В последние довоенные годы процесс концентрации банковского дела еще более повысился. Так, в России сложилась небольшая группа Grossbanken (шесть петербургских банков — Русско-Азиатский, Петербургский Международный, Азовско-Донской, Русский для Внешней Торговли, Русский Торгово-Промышленный, Сибирский Торговый и один московский — Соединенный банк), оставившая далеко позади все остальные банки по своей финансовой мощи. Эта группа сосредоточила в своих руках больше половины основного капитала всех банков страны.

За сравнительно короткое время своего существования коммерческие банки России выросли в гигантские учреждения, обслуживавшие всю торговлю и промышленность страны. По темпам роста они значительно опередили даже своих германских коллег. Например, к 1913 г. на один российский банк приходилось в среднем 11,5 миллионов рублей основного капитала, а на один германский — около 8,75 миллионов рублей.

На протяжении всей истории существования коммерческих банков экономические подъемы постоянно чередовались с кризисами, тормозящими развитие народного хозяйства, а значит, и банковской деятельности, однако, несмотря на это, российские коммерческие банки неуклонно наращивали свои капиталы, размеры вкладов, расширяли сеть своих отделений.

Если количество банков с 34 в 1885 г. увеличилось к 1914 г. до 46 (на 35%), то их капиталы возросли с 120,1 миллиона до 836,3 миллионов рублей, т.е. почти на 700%. Еще заметнее рост количества отделений: с 39 в 1885 г. до 822 в 1914 г.

Итак, концентрация банков в России подобно концентрации промышленности достигла гораздо более высокого уровня, чем в ведущих странах Европы того времени. Удельный вес петербургских банков в сводном балансе акционерных банков России достиг к 1908 г. 56–58%, в то время как доля лондонских и берлинских банков в операциях акционерных банков Англии и Германии составляла 30 и 46%.

## Успех

Он был финансистом по самой своей природе и все связанное с этим трудным искусством схватывал так же, как поэт схватывает тончайшие переживания, все оттенки чувств.

*Теодор Драйвер*

Флоренция — крупнейший центр культуры Возрождения. Величайшая слава Флоренции — Медичи, за несколько веков совершившие множество подвигов и в военных, и в политических столкновениях. Расширив поле



деятельности своего банка на всю Европу посредством целой сети торговых контор, они сделались самыми известными среди нового нарождавшегося класса капиталистов.

Джованни Медичи, по прозвищу *di Bicci*, был проницательным и ловким политиком. В 1421 г. он исправил городской кадастр и оказался полезным флорентийцам, не забывая, впрочем, о собственных доходах. Именно он организовал сеть банков, которые положили основание могуществу его рода.

Из всего многочисленного семейства Медичи упомянем Лоренцо Медичи — Лоренцо Великолепного — только потому, что это был не совсем обычный банкир. Все его богатства служили поощрению искусства, покровительству литературы и наук. Он писал стихи, отличавшиеся чистотой стиля и изяществом, и превратил Флоренцию в гигантскую художественную галерею, где и по сей день стоят длинные очереди туристов со всего мира. Справедливости ради надо сказать, что Лоренцо больше заботился о меценатстве и политической власти, нежели о торговле и финансах.

Страсть Лоренцо к гуманитарным наукам и литературе повлекла за собой быстрый упадок компании, основанной его предками. Один за другим закрывались ее филиалы: в 1469 г. — венецианский, в 1478 г. — в Лондоне и Брюгге, в 1494 г. — миланский.

В эпоху Возрождения крупнейшими банкирами были представители семейства Фуггеров, их называют даже промежуточным звеном между Медичи и Ротшильдами.

Первый из известных Фуггеров — Ганс Фуггер жил в XIV в., был простым ткачом из деревни Грабен неподалеку от Аугсберга, а в XVI в. семейство владело мультинациональной фирмой, факториями в Антверпене, Кельне, Франкфурте, Майнце, Нюрнберге, Хохенкирхине, Лейпциге, Аугсбурге, Хале, Инсбруке, Данцинге, Бреслау, Кракове, Вене, Будапеште, Больцано, Милане, Венеции, Риме, Неаполе, Мадриде, Севилье, Лиссабоне. Представительства Фуггеров были в Амстердаме, Страсбурге, Любеке, Гамбурге, Лüneбурге, Штеттине, Франкфурте-на-Одере, Регенсбурге, Познани, Торунье, Пресбурге, Чеслау. У них были копи: Тайа, Гашейн, Байя Маре, Швац, Нейзл...

Первым из великих Фуггеров был Якоб I, который основал в Аугсбурге свои ткацкие мастерские и, кроме того, занялся богатейшими месторождениями в Тироле.

Из семи сыновей особенно преуспевал в банковском деле Якоб II, по прозвищу Богач. В 1507 г. он одолжил Максимилиану Австрийскому 70 тысяч флоринов в качестве залога и получил владения Вайсенхорн Маргратен и графство Кирхберг, которые долгое время оставались в семействе Фуггеров.

В 1519 г. Фуггеры поддержали кандидатуру Карла V на императорский престол. Якоб Фуггер заплатил электорам 544 тысяч флоринов, не считая векселей, подлежащих оплате после выборов. Потом он сумел довольно ловко возместить свои расходы, не прося даже у самого кандидата никакой формальной гарантии. В 1563 г. активы банка Фуггеров оценивались в 5 661 493 флорина.

К легендарным банкирам относится семейство Ротшильдов. Эмблема Ротшильдов представляет собой пять стрел, соединенных цепочкой, что символизирует союз пяти сыновей Мейера Амшеля, родившегося 23 февраля 1743 г. во Франкфурте-на-Майне. Он, как и большинство немецких евреев, не имел фамильного имени.

Само слово «ротшильд» обозначало семейную принадлежность и образовалось от *Zum rothen Schilg* (в переводе с немецкого — «у красного щита»). Фактически это просто прозвище, возникшее из-за красного щита, украшавшего скромный фасад его родительского дома.

Позже, в 1769 г., Ротшильды получают баронский титул, и на ввеске с гессен-кассельским гербом будет начертано: «Мейер Амшель Ротшильд. Поставщик Двора». Стучилось это так. Амшель собирал старые медали и вышедшие из оборота монеты. Но не потому, что это увлекало его. Он знал, что принц Вильгельм, ландграф Гессен-Кассельский, в чьем подданстве состоял Амшель Ротшильд, был страстным нумизматом. Перед будущим великим финансистом широко открылись дворцовые ворота. Это была первая ступенька на пути восхождения могучей династии Ротшильдов.

Через пятнадцать лет благодаря ловкости и умению оказывать услуги двору Амшель Ротшильд стал самым доверенным лицом Его Высочества и получил желанный пост придворного банкира.

Умело используя эту должность, он заложил основу своей будущей империи. Распорядясь доверенными ему огромными капиталами (Вильгельм был одним из самых богатых принцев того времени), Ротшильд создал по всей Европе сеть преданных лично ему агентов, играл на бирже в своих интересах.

Мейер Амшель Ротшильд, основатель банкирского дома, пользовался значительным влиянием в финансовой и политической жизни европейских государств. Но и почти столетие спустя (20 февраля 1844 г.) Генрих Гейне в письме из Парижа, упоминая Ротшильдов, отметил, что «...влияние этих людей в германских канцеляриях очень велико».

Немецкий писатель Людвиг Верне оставил следующие воспоминания: «Старый Ротшильд... родоначальник царствующей династии, был славный человек, само благочестие, сама доброта. У него было крошечное лицо с острой бородкой, на голове — треугольная шляпа, платье же более чем скромное, почти бедное. Так он ходил по Франкфурту, и всегда, словно свита, окружала его толпа бедняков, которых он наделял милостыней или добрыми советами; если на улице вы повстречали вереницу нищих с утешными или веселыми лицами, это значило, что здесь только что прошел старый Ротшильд».

Сыновья Ротшильда создали свои банковские дома: Соломон — в Вене, Джемс — в Париже, Натан — в Лондоне и Карлман — в Неаполе. Формально независимые друг от друга, они тем не менее были связаны священными узами крови и имели общую курьерскую службу (скаковые лошади, мальпосты, т.е. почтовые кареты, эстафеты и даже почтовые голуби), которая позволяла им обмениваться известиями о всех политических событиях чуть ли не раньше, чем эти события происходили на самом деле.

Натану Ротшильду справедливо приписывается большая часть финансовых успехов семейства Ротшильдов за период с 1815 по 1835 г. Он со-

действовал процветанию дела своего отца больше, чем кто-либо из его братьев, хотя и они, конечно, не сидели сложа руки. Вот что говорил о себе сам Натан Ротшильд, о своих первых шагах на финансовом поприще: «Я заведовал в отцовской фирме английскими товарами. К нам во Франкфурт в 1798 году приехал один крупный оптовый торговец, главенствовавший на хлопчатобумажном рынке. Я как-то его обидел, и он поэтому отказался показать мне свои образцы. Это, помню, происходило во вторник. Тогда я сказал отцу: «Я отправляюсь в Англию». Я говорил только по-немецки. В четверг я уже был в дороге. Чем более я приближался к Англии, тем дешевле становились английские товары. По прибытии в Манчестер я на все мои деньги накупил тамошних изделий, которые были очень дешевы, и нажил большие барыши. Я вскоре убедился, что там можно заработать сразу на трех предметах — на хлопке, на краске и на выделке мануфактурного товара. Поэтому я сказал фабриканту: «Я буду снабжать вас хлопком и краской, а вы меня — мануфактурным товаром». Вследствие этого я зарабатывал на каждом моем обороте и при том в состоянии был продавать свои товары дешевле, чем кто-либо другой. В очень короткое время я превратил свои двадцать тысяч фунтов в 60 тысяч. Весь мой успех основан был на следующем правиле: «Я могу исполнить все то, что может сделать другой человек, а потому я буду конкурировать с торговцем, не показавшим мне свои образцы, и со всеми остальными».

В то время Натану Ротшильду не было еще 24 лет. Он не получил никакого образования и не знал ни одного иностранного языка. Биографы отмечают его необычайную самоуверенность. Свое отношение к людям он сформулировал следующим образом: «Я никогда не имел и не буду иметь дела с людьми, которым не везет. Если они не умеют устроить своих собственных дел, то чем могут они пригодиться мне». Столь жесткое кредо финансового титана было одним из главных правил его жизни.

Это напоминает слова другого гения, но не финансового мира, а литературного — Оноре де Бальзака. В одном из лучших своих произведений «Отец Горю» Бальзак заметил: «Общество не любит несчастного и избегает его. По поводу несчастия, постигшего человека, оно всегда выскажет колкое слово насмешки или равнодушное: «Сам виноват!» Не будьте несчастными, потому что все вас станут избегать и бояться».

В кругу своей семьи Натан Ротшильд занимает совершенно особое место. Еще в юные годы он отказывается от принципов меняльной лавочки, от осторожного накопления, от правил выжидательной политики.

Ему нужна была более широкая арена, соответствующая грандиозному запасу его энергии, находчивости, проницательности, ума. Он обоает быстрые, решительные удары и терпеть не может ждать.

Наступило время, когда в Манчестере ему стало тесно, он переселился в Лондон и оказался в центре мировой торговли.

Попав в Лондон в самый разгар борьбы с Наполеоном, Натан Ротшильд решил, что Англия рано или поздно должна победить. Это предположение помогло ему выбрать верную стратегию действий на целые десять лет (1804–1814). Он не ошибся и в награду за это получил миллионы.

Сам Натан Ротшильд так вспоминал об этом периоде своей жизни: «Вскоре после основания моей фирмы в Лондоне я скупил все векселя

герцога Веллингтона, не стоившие почти ничего. Но я знал, что Англия заплатит за них в случае удачи ее единственного способного генерала, и на самом деле я получил все полностью до последнего фарлинга... Другой раз я узнал, что Ост-индская компания имеет в продаже золота на 800 тысяч фунтов стерлингов. Я пошел и купил его.

Мне было известно, что Веллингтон, командовавший в то время войсками в Португалии и не получивший своевременно денег, нуждался в звонкой монете. Я не ошибся. Правительство, узнав о моей операции, прислало за мною и объявило, что ему нужно много золота. Я отдал. Но никто не знал, как доставить его в Португалию. Я принял это дело на себя и перевел деньги через Францию (!). Это был наилучший оборот, сделанный мною когда-либо».

В Англии Натан Ротшильд считался кутицом, однако его главным делом и настоящим призванием была биржа. При своей необыкновенной прозорливости он умел наживать большие деньги. Это, как говорили, сделало его царем лондонской биржи в то время, когда ему не было еще и тридцати лет. Никто, подобно ему, не мог сказать о себе: «В течение пяти лет я умножил свой капитал в 2500 раз».

К главным биржевым рекордам Натана Ротшильда относится его виртуозная игра накануне битвы при Ватерлоо. В ход шли обманные маневры, предпринимались быстрые рискованные шаги, четкая стратегия обеспечивалась гибкой тактикой. В результате Натан Ротшильд нажил более одного миллиона фунтов стерлингов в один только день.

Кроме главных финансовых побед были еще десятки и сотни менее значительных. Авторитет его «после победы при Ватерлоо», как он шутя называл свою знаменитую операцию, стал несокрушимым. Ему поверили все, особенно правительства, которые постоянно нуждались в нем и обращались с просьбами об устройстве займов. Он не отказывал, но при одном условии: чтобы в стране все было спокойно. Таким образом он влиял на внутреннюю политику европейских государств.

Он занимался и торговлей, имел свои рудники, например, альмаденские рудники ртути в Испании. В 1831 г. Испания взяла у Натана заем и в обеспечение правильной уплаты процентов заложила ему альмаденские рудники. Результатом этой сделки было повышение цены испанской ртути вдвое. Тогда торговцы обратились к Индии в надежде купить там ртуть дешевле. Но Ротшильд опередил их и тут: рудники Индии также оказались в зависимости от него. Пришлось платить по назначенной им таксе.

Английский филиал и после Натана Ротшильда продолжал субсидировать государство. В 1875 г. правительству Дизраэли был дан заем на 99 миллионов золотых франков для выкупа у египетского хедива принадлежавшей ему части Суэцкого канала.

Приехав в Париж в 1811 г. с миллионом золотых франков, Джеймс де Ротшильд оставил после своей смерти состояние, исчислявшееся двумя миллиардами. Это был один из самых влиятельных людей в Париже.

Глава французского филиала с 1905 г. Эдуард де Ротшильд прославился противодействием стабилизации франка, проводившейся Пуанкаре, а также национализации железных дорог.

Некоторые представители семейства Ротшильдов увековечены гениальными современниками: Оноре де Бальзак описал Джемса де Ротшильда в малоприглядном, даже карикатурном образе банкира Нусингена, а Альфонс де Ротшильд послужил Ги де Мопассану прототипом героя в романе «Милый друг». Поэт Генрих Гейне дружил с Джемсом Ротшильдом. О служащих «барона Джемса» он писал: «Я предпочитаю встречаться с бароном у него в конторе, чтобы наблюдать, как люди... пресмыкаются перед ним. Здесь вы увидите такие изгибы позвоночника, которые трудно повторить даже самому умелому акробату. Мне доводилось быть свидетелем того, как, подходя к барону, человек судорожно складывается вдвое, словно прикоснувшись к вольтовой батарее».

Похожую картину нарисовал позднее Эмиль Золя в романе «Деньги»: «...многие биржевики, собравшиеся уехать, стоя окружили божество и, угодливо согнув хребты, почтительно смотрели, как он взял дрожащей рукой стакан воды и поднес его к своим бледным губам...»

Оноре де Бальзак в очерке «Банкир», написанном в 1831 г., дает обобщенный портрет банкира своего времени:

«...Ничего нет изящнее и по языку и по манерам, чем современный финансист. Вы с изумлением слышите, как из его уст за четверть часа исходит и ученая диссертация о повышении и понижении курса, об экспорте и импорте, и вслед за тем изящное рассуждение, произносимое с той же важностью, с той же значительностью, о бантике галстука или покрое фрака.

...Вы никогда не поверите, что человек, по видимости столь легкомысленный, способен к серьезным расчетам и к крупной спекуляции; и, однако, та же рука, которая столь грациозно играет лорнетом или тросточкой, так же непринудительно делает бухгалтерскую выписку о дебете и кредите, не забывая ничтожнейшей дроби, например сотой доли сантима; соблюдая мудрое правило, согласно которому ручейки становятся полноводными реками, финансист никогда не скинет самой малой разницы...»

В том же очерке О. де Бальзак описывает «жизнь фешенебельного банкира»:

«В девять часов легонькая коляска везет его к биржевому маклеру, его агенту, чтобы условиться о предстоящих в тот день операциях.

В одиннадцать часов он завтракает в «Парижском кафе».

В полдень он ревизует свои конторы, заглядывает в книги, изводит контрольные, пишет письма, ссорится с компаньоном, потом неизменно примиряется с ним, не по любви, а ради выгоды.

В три часа он мнит на биржу, сокрушается о гибели корабля, оплакивает судьбу собрата — жертвы банкротства, дает приказ о покупке и продаже ренты, выслушивает или распространяет ложные слухи.

В пять часов он присутствует на собрании акционеров.

В шесть часов он за туалетом.

В семь часов он обедает у Вэри или у «Провансальских братьев».

В девять часов он в ложе театра Буфф или оперы.

В полночь он бросает столбики золота на карточный стол или отваживается на тур вальса с богатой наследницей.

В два часа он в элегантном будуаре наедине с танцовщицей.

В четыре часа он, наконец, в постели, утомленный трудом и наслаждениями, если только можно назвать наслаждениями ту развлекательную шумиху, которую привычка сделала для него необходимостью».

Совершенно иной портрет банкира рисует Эмиль Золя в романе «Деньги»:

«Вошел Гундерман, король банкиров, хозяин биржи и всего мира, человек лет шестидесяти с огромной лысой головой и крупными глазами навывкате; лицо его выражало бесконечное упрямство и крайнюю усталость. Он никогда не бывал на бирже и даже нарочно не посылал туда официальных представителей; он никогда не завтракал в публичных местах».

Существовал, вероятно, некий стереотип образа банкира, о котором писал О. де Бальзак: «На сцене финансист изображается как персонаж неговорливый, грубый, склонный к гынности, скупой с бедными, щедрый с богатыми, жертвующий сто тысяч франков ради животной страсти и отказывающийся в трех франках бедняку, который молит его о милостыне».

Барон Ротшильд, величайший финансовый гений рынка ценных бумаг, дал очень простую формулу успеха: «покупать дешево и продавать дорого».

Совершенно ясно, что, покупая дешево и продавая дорого, получим прибыль, т.е. добьемся успеха, к чему стремится каждый нормальный человек при любом рода инвестировании.

Осенью 1996 г. династия Ротшильдов впервые раскрыла тайны семейного капитала — обнародовала информацию о том, что 1,3 миллиарда долларов ей обеспечила швейцарская группа «Ротшильд континьюэйшн», под контролем которой находятся инвестиционные банковские операции семьи в 30 странах, а также семейный торговый банк «Ротшильд энд санз».

Детали раздела прибыли в «Ротшильд континьюэйшн» были представлены газете «Файнэншл таймс» после того, как Ивлин де Ротшильд, лидер семейного бизнеса, объявил программу объединения лондонского и австралийского подразделений по операциям с золотыми слитками и государственным ценными бумагами.

Распространяя сведения о размерах семейного капитала, Ивлин де Ротшильд стремился убедить инвесторов и банкиров в экономической надежности «Ротшильд континьюэйшн». «Это стало необходимым, — пишет Джон Лептер в «Финансовых известиях» (31 октября 1996 г.), — в связи с тем, что после краха банка «Вэрингс» инвесторы стали с большей осторожностью относиться к частным торговым банкам».

Акционерный капитал группы «Ротшильд континьюэйшн» в конце 1995 г. составил примерно 475 миллионов фунтов, тогда как его конкурент — банк «Шродерс» держит в акциях 849 миллионов фунтов.

Контрольный пакет в «Ротшильд континьюэйшн» держит семейная трастовая группа «Ротшильд конкордия». С марта 1995 по март 1996 г. прибыль до вычета налогов в «Ротшильд континьюэйшн» составила 240 миллионов швейцарских франков, из которых 129 миллионов компания получила за счет продажи своей доли в брокерской группе «Смит Нью Корт».

В июле 1996 г. газеты всего мира облетела неожиданная весть. Банкир Амшель Ротшильд, принадлежавший к британской ветви этой семьи финансистов, был найден повешенным в парижской гостинице «Бристоль».

Тело банкира, с 1990 г. возглавлявшего «Ротшильд Эссет Менеджмент», было обнаружено в понедельник вечером гостиничной прислужкой. Полицейский чиновник сделал заявление прессе: «Мы установили, что это было самоубийство».

Амшелю Ротшильду исполнился всего 41 год. Он был женат и имел троих детей, считался наследником своего кузена — 66-летнего сэра Ивлина и одним из наиболее вероятных претендентов на пост руководителя ведущего финансового учреждения франко-британской банковской династии Ротшильдов — лондонского банка «Н.М. Ротшильд и сыновья».

И вдруг Амшель перечеркнул все стратегические семейные планы, воспользовавшись баннным полотенцем, которое скручивал до тех пор, пока не наступило удушье.

Некоторые газеты считали, что Амшель всегда был белой вороной среди Ротшильдов: он не кончал ни Оксфорда, ни Кембриджа, не имел особых финансовых талантов, свободное время любил проводить на своей ферме, а до 32-летнего возраста был профессиональным автогонщиком.

Нынешний глава лондонского банка, сообщает парижский еженедельник «Луэн», устранил из числа возможных претендентов наиболее способных родственников, в частности Джекоба, брата Амшеля, и его сына Натаниэля. Это произошло в результате семейного путча, который в 1980 г. подготовил старейшина династии Виктор Ротшильд. Правда, переворот завершился тем, что сам патриарх, который тогда стоял у руля «Н.М. Ротшильд и сыновья», оказался за бортом, а его место занял сэр Ивлин.

Клановые интриги не помешали, однако, талантливому Джекобу быстро основать несколько преуспевавших инвестиционных фирм и страховую компанию, носящую его имя, а в дальнейшем, в свою очередь, стать лордом.

Все эти разногласия в британском клане, как писали французские газеты, повышают шансы представителя французской ветви — 54-летнего Давида Ротшильда возглавить банк «Н.М. Ротшильд и сыновья». Давид имеет собственный банк, созданный в 1984 г.

Давидовский французский банк «Ротшильд э компани» с оборотом 45,5 миллиардов франков процветает. А вот британский «Н.М. Ротшильд и сыновья» переживает нелегкие времена.

Как бы то ни было, между британцем Ивлином и французом Давидом, кажется, царит прочное согласие. Этому способствует и то, что британский сэр заседает в управленческом совете французского банка, а французский барон в 1992 г. стал вторым человеком в британском.

«Нас всегда отличало то, что мы работаем в рамках семьи», — любит повторять сэр Ивлин Ротшильд. Это всегда было характерно для династии, которая в 1998 г. готовится отпраздновать свое 200-летие.

Однако, чтобы добиться подлинного успеха на поприще кланового слияния французской и британской ветвей этой могущественной финансовой династии, Давиду Ротшильду предстоит помириться со своим другим кузеном — 70-летним Эдмоном, тоже, между прочим, бароном, который представляет небольшую, но чрезвычайно рентабельную финансовую компанию, носящую его имя, и является самым богатым из всех членов династии. Состояние Эдмона оценивается в 3 миллиарда франков.

Генрих Гейне записал одно весьма точное наблюдение из жизни великих банкиров: «Основную армию врагов Ротшильда составляют те, кто

ничего не имеет; все они думают: «Чего нет у нас, есть у Ротшильда». К ним присоединяется толпа тех, кто потерял свое состояние; вместо того чтобы отнести потерю на счет своей глупости, они обвиняют в прожорливости тех, кто сохранил свое состояние. Чуть у кого иссякли деньги, он становится врагом Ротшильда».

Банкиры издавна герои анекдотов и легенд, причем, похоже, одного толка. Рассказывают, например, что один невозможно богатый банкир, по имени Буте, ослеплял знать роскошными пирами. Был в то время такой каприз моды: ко всякому изысканному обеду подавать стручки зеленого горошка, особенно в феврале, когда он наиболее дорог. Однако от одного из подобных обедов прекраснейшая из гостей все же отказалась. Объяснила она это тем, что больна и ей разрешено пить одно молоко, но ее сердце разорвется, если она будет лишь смотреть, с каким злорадством остальные дамы поедают наимоднейшие блюда. «Доверьтесь мне, — успокоил ее банкир, — Вы получите только молоко и все же не отстанете от других». Дама прибыла на обед. Едва она вступила в вестибюль дворца, как ее взгляд упал на корову, до блеска вычищенную щетками и что-то жующую из серебряной кормушки. «Вот корова, которая будет счастлива предложить Вам молоко», — сказал банкир. В кормушке был зеленый горошек в количестве, рассчитанном на коровий аппетит, — с кофун...

Вот еще одна история про банкирский обед. Один из предков рода Чипи, Агостино, был до упоминания денежным человеком. Один из его обедов почтили знатнейшие жители Рима, там был даже сам папа со своими кардиналами. По окончании обеда хозяин дома держал краткую речь. «Теперь никто не достоин, — сказал он, — есть из тех же тарелок, пить из тех же кубков, которыми пользовались такие гости». Он кивнул слугам, те собрали серебряные тарелки, блюда, кубки золоченого серебра, внесли на балкон и на глазах у гостей побросали в Тибр. Какой размах! На другой день по Риму поползли слухи. Говорили, что догадливый банкир к этой идее добавил другую: перед началом обеда приказал натянуть сеть под балконом и, когда гости разошлись, велел выловить весь серебряный клад до единого предмета...

Известно, что Ротшильд держит именную ложку в «Метрополитен опера» в Нью-Йорке.

В сезон 1995 г. в Большом театре в Москве ценителям прекрасного были предоставлены так сказать «дополнительные услуги». С этого времени, как и до 1917 г., стало возможным абонировать ложи. По примеру Ротшильда на сезон ложи абонируют крупные банки. По условиям договора купить можно не всю ложу, а места в розницу. Каждое из 8 мест в блоках левого бенуара стоит в разные дни от 40 до 80 долларов. Однако стоимость кресла можно снизить до 20 долларов. Из ложи действительно хорошо видно и идеально слышно. Кажется, что артисты поют и танцуют только для тебя. Рядом, за кулисой, приготовлен столик. Сидя, в авантюжу, за 5 минут до антракта официант принесет заказ, сделанный перед началом действия. Во Франции 100-долларовое вино считается очень дорогим, в баре же Большого театра аналогичная бутылка стоит не менее 400 долларов. Каждый четверг сюда с шотландского озера Лох-Несс завозят устриц, каждую пятницу из Франции — омаров...

### Золотой запас царской России

В начале Первой мировой войны немцы приблизились к Петрограду. Спешно надо было обеспечить сохранность государственного золотого запаса, находившегося в петроградских кладовых ряда губернских контор Государственного банка. Было принято решение эвакуировать золото в далекие от фронта тыловые города.

Эвакуация государственных ценностей началась в 1915 году — в Казань и Нижний Новгород.

В начале 1918 г., в связи с возникшей опасностью наступления германских войск, Советское правительство дало указание сосредоточить в кладовых Казанского банка ценности из тех районов страны, которым грозила оккупация. В Казань перевезли золото, серебро, платину, ценные бумаги из Москвы, Воронежа, Тамбова, Самары, Курска, Могилева, Пензы и др.

В ходе мятежа Чехословацкого корпуса в 1918 году Казань 2 августа захватили чехословацкие и белогвардейские войска. Оказавшийся в их руках золотой запас был перевезен сначала в Самару, затем в Уфу, а в октябре — в Омск (в связи с отсутствием учетной документации точная стоимость вывезенного из Казани золотого запаса была неизвестна).

В мае 1919 г. по распоряжению Колчака была определена общая номинальная стоимость ценностей — 651 532 117 рублей 86 копеек. На закупку оружия и военного снаряжения во Франции, Великобритании, Японии и США, на содержание своего чиновничьего и репрессивного аппарата «режим колчаковщины» истратил из золотого запаса по приблизительным подсчетам 11,5 тысячи пудов золота (около 242 миллионов золотых рублей).

В октябре 1919 года, в связи с продолжающимся наступлением Красной армии и усиливающимся партизанским движением, правительство А.В. Колчака решило перенести столицу в Иркутск. Передислокация Министерства финансов началась 28 октября 1919 года.

31 октября по распоряжению адмирала золотой запас был вывезен из Омского отделения банка и погружен в вагоны, которые под усиленной охраной офицерского состава были подготовлены к отправке.

12 ноября 1919 г. из Омска вместе с поездом армии Колчака вышел эшелон с золотым запасом (так называемый золотой эшелон). Золото и охрану разместили в 40 вагонах — охрана и сопровождающий персонал находились в 12 вагонах. Эшелон с золотом под номером «Литер Д» должен был следовать из Омска во Владивосток. Штабной поезд А.В. Колчака и поезд с золотым запасом двигался медленно. Железнодорожные станции и полустанки были забиты эшелонами с чехословацкими войсками и вагонами с ранеными.

В Нижнеудинске, куда эшелон с золотом прибыл 27 декабря, гарнизон города поднял восстание. Колчак был вынужден распустить свою личную охрану. По распоряжению генерала М. Жаннена командование Чехословацкого корпуса взяло поезд Колчака и эшелон с золотым запасом под охрану чехословацких войск.

Однако попытка спасти Колчака и вывезти из Советского государства золотой запас — генерал Жаннен распорядился передать его Японии, а чехословацкий министр иностранных дел Э. Венеш стремился доставить в Чехословакию — не удалось.

В соответствии с соглашением 1920 г. между Советским правительством и командованием Чехословацкого корпуса последнее передало 1 марта представителям ВРК Иркутска 18 вагонов, содержащих 5143 ящика и 1678 мешков с золотом и другими ценностями номинальной стоимостью 409 625 879 рублей 86 копеек. 3 мая 1920 г. золотой запас РСФСР был доставлен в Казань и помещен в кладовые банка.

Российские архивисты Я. Леонтьев и П. Петрушева в так называемом Пражском архиве русской эмиграции обнаружили уникальный документ — справка с подробной описью золотого запаса Российской империи, оказавшегося в августе 1918 г. в Казани, а позже в составе «золотого эшелона», частично доставшегося большевикам. Впервые этот документ опубликован в книге «Тайны государственных переворотов и революций» серии «Энциклопедия тайн и чудес» (Минск, 1998 г.).

#### Справка по золоту

На балансе Омского Отделения Государственного Банка зачислено золота, эвакуированного из Самары:

- 1) Слитки Монетного двора в ящиках Казанского Отдел. На 32 378 040 р. 44 к.
- 2) —>—>— Московской конторы на 32 528 730 р. 23 к.
- 3) —>—>— частных аффиноров Казанского Отдел. на 5 193 069 р. 76 к.
- 4) —>—>— банков на 5 364 674 р. 30 к.
- 5) —>—>— Московской конторы на 13 005 359 р. 45 к.
- 6) Золотые полосы Казанского Отдел. на 529 594 р. 24 к.
- 7) —>—>— кружки Казанского Отдел. на 525 477 р. 23 к.
- 8) Слитки Монетного двора, присланные из Золотоплавильной лаборатории на 486 598 р.
- 9) Российская золотая монета на 499 435 177 р. 65 к.
- 10) —>—>— дефектная и на 15 385 566 р. 13 к. старой чеканки.
- 11) Иностранная золотая монета 40 577 839 р. 36 к.

Итого 645 410 096 р. 79 к.

Сколько и в каком виде было «романовского» золота.

Сверх того — золотые предметы Главной Палаты мер и весов, золотые и платиновые самородки, золотистое серебро, серебристое золото и др. в 514 ящиках Монетного двора, в сумме 6 122 021 р. 07 к.

Итого было поставлено на счет золота, принадлежащего Банку, 651 532 117 р. 86 к.

Переотправка золота производилась исключительно в адрес Владивостокского Отделения Государственного Банка, куда в марте, августе и сентябре 1919 года было отправлено золота на сумму 190 899 651 р. 50 к. Сверх того, в октябре 1919 года было отправлено во Владивосток, но задержано в Чите золота в слитках на 10 577 774 р. 06 к. и в монете российской на 33 000 000 р., всего на 43 557 774 р. 06 к.

Во Владивосток же были отправлены вышеозначенные 514 ящиков.

При эвакуации Омского Отделения была направлена на Восток вся оставшаяся наличность металлов, причем все золото было погружено в особый эшелон, находящийся ныне на ст. Иркутск.

После проверки особой Комиссией числа мест с золотом, находящимся в шелоне на ст. Иркутск, произведенной в конце февраля и начале марта сего 1920 года, оказалось: 4944 ящика с полноценной российской монетой; 1405 двойных мешков с такой же монетой; 262 (двойных) мешка с дефектной и старой монетой; 11 малых (мешков), 194 ящика со слитками, 3 (ящика) с вырубками и 2 (ящика) с золотом, полученных по пути следования от Пермского Отделения Государственного Банка. Всего 6821 место.

Согласно имеющимся данным количество находящегося в шелоне золота в рублях и копейках исчисляется:

Итого монет: 396 620 743 р. 78 к.

197 мест со слитками и вырубками, принадлежавшими частным банкам (в ящиках Московской конторы Гос. 5) и оцененными, согласно отношения Московской конторы от 15 июня 1918 года за № 31727, в сумме 13 005 359 р. 45 к. Всего на сумму: 409 624 193 р. 23 к., т. е. менее против той суммы, каковая должна быть, на 840 000 р. (утрачен мешок на 60 000 руб. и похищено 13 ящиков на 780 000 руб.).

7 марта 1920 г.

Директор

(подпись неразборчивая)

ЦГАОР СССР. Ф. 143. Оп. 14. Д. 24. Ял. 8-9.

В день прибытия в Иркутск Колчак был выдан местным властям и помещен в тюрьму. 21 января 1920 года Политцентр Иркутска передал власть Военно-революционному комитету (ВРК) Иркутской губернии. Комитет возглавляли большевики. В это время к Иркутску продвигалась с боями большая группа белогвардейских войск под командованием генерала В.А. Каппеля. Задача этой группы заключалась в том, чтобы овладеть Иркутском и освободить А.В. Колчака.

6 февраля по линии железной дороги был передан приказ Иркутского ВРК. В нем отмечалось: «Всем ревкомам, исполкомам, всем революционным организациям, войскам, партизанам, всему населению по линии Забайкальской железной дороги. Ни в коем случае не допускать движения по линии Забайкальской ж. д. на восток от Иркутска поезда с золотым запасом России, кто бы его ни сопровождал. Поршить путь, взрывать мосты, туннели, уничтожать средства передвижения, открытым боем вырывать эти ценности из рук шайки грабителей, кто бы они ни были».

Советским частям и партизанам удалось отбить атаку каппелевцев. ВРК без суда приговорил адмирала А.В. Колчака к расстрелу. 7 февраля приговор был приведен в исполнение, а останки адмирала спущены под лед реки Ангары. В тот же день было подписано соглашение о перемирии между командующими пятой Красной армией и Чехословацкого корпуса. Советское командование взяло на себя обязательство содействовать эвакуации чехословацких войск, а чехословацкое командование — передать Иркутскому ревкому поезд с золотом при отходе из Иркутска последнего чехословацкого эшелона.

22 марта 1920 года поезд с золотом был отправлен назад в Казань. 7 мая 1920 года груз был вновь уложен в кладовых Казанской конторы Народного банка РСФСР.

Денежная система Российской империи была расшатана Первой мировой войной. Царское правительство наводнило Россию бумажными деньгами, началась инфляция. Деньги обесценивались, цены росли. К Февральской революции покупательная способность рубля составила 27 копеек по сравнению с довоенным временем. За 8 месяцев правления Временного правительства денежная масса, обращавшаяся в стране, удвоилась, покупательная способность рубля упала до 6-7 копеек.

В ноябре 1917 года, когда Государственный банк был вне подчинения Советскому правительству, размеры эмиссии резко возросли; в декабре эмиссию удалось сократить с 5,7 миллиардов до 2,3 миллиардов рублей и темп обесценения денег замедлился.

В декабре 1917 года был выдвинут план оздоровления денежного обращения, одновременно направленный против экономической позиции буржуазии (принудительное изъятие у нее денежных средств, обмен находящихся в обращении денежных знаков). План денежной реформы был рассчитан на создание устойчивой валюты и ликвидацию инфляции.

Но для страны требовались деньги. Ждать подготовки и освоения их новых образцов было невозможно и потому было решено использовать старые, «николаевские» кредитные билеты, «думские» билеты образца 1917 года, «керенки», разменные казначейские знаки и почтовые марки. Но и этих денежных знаков не хватало.

В январе — феврале 1918 года эмиссия продолжала снижаться.

Весной 1918 года СНК пустил в обращение в качестве денег облигации и купоны «Займа свободы», купоны государственных процентных бумаг и краткосрочных обязательств Государственного казначейства, выпущенные царским и Временным правительствами.

Денежный голод не прекращался, особенно на окраинах, с которыми были нарушены нормальные связи. Советское правительство разрешило весной 1918 года выпуск местных денег Архангельскому отделению Госбанка, затем Терской советской республике. Туркестанской советской республике. В других областях местные эмиссии появились независимо от разрешения правительства РСФСР.

Из-за роста потребности в деньгах СНК отменил ограничения эмиссии и с мая 1919 года выпуск бумажных денег производился «в пределах действительной потребности народного хозяйства в денежных знаках». «Деньготворчество» получило безудержное распространение. Отсутствие денежных знаков толкало местные власти, а иногда и отдельные учреждения, на выпуск своих расчетных знаков. В Вязьме купюры от 5 до 50 рублей выпустил Совет рабочих депутатов, в Липецке — уездный продовольственный комиссариат, в Льгове — городской комиссариат. Отсутствие соответствующей бумаги, красок, специального оборудования вынуждало обходиться подручными средствами. В ход шли банковские чеки, кооперативные бонусы, а уполномоченный Якутского товарищества розничной торговли А.А. Семенов использовал в конце 1918 — начале 1919 гг. вместо денег запас красочных винных этикеток — на этикетке от мадеры он написал: «Предъявитель квитанции имеет получить от Якутского т-ва розничной торговли 1 рубль», поставил свою подпись и печать; этикетки других вин заменяли 3, 10 и 25 рублей.

Пока готовились рисунки новых советских денег, в срочном порядке пришлось печатать со старых клише, приготовленных Временным правительством, государственные кредитные билеты, но с датой «1918», достоинствами в 1,3, 5,10,25,50,100, 500 и 1000 рублей. На этих билетах встретились несовместимые элементы: двуглавый орел и дата 1918. Выпуск их задержался до мая 1919 года (выходили в 1919, 1920 и частично в 1921 гг.). С конца 1919 г. прибавились номиналы в 500 и 10 000 рублей.

В марте 1919 г. были выпущены первые советские денежные знаки с гербом РСФСР — расчетные знаки.

В условиях Гражданской войны, нехватки товаров, продовольствия, роста дороговизны и эмиссии ценность денег непрерывно падала. Война требовала огромных финансовых затрат. Расходы Советского государства намного превышали доходы. В 1919 г. дефицит государственного бюджета составил 77,3%, а в 1920 г. — 84,1%. Недостающие суммы покрывались за счет непрерывного выпуска денежных знаков, эмиссия которых росла ежемесячно в среднем на 6,8% в 1918 г., на 11,4 в 1919, на 14,7% в 1920 г. С 1 июля 1918 г. по 7 января 1921 г. количество бумажных денежных знаков, находящихся в обращении, увеличилось с 43,2 миллиарда рублей до 1168,6 миллиарда рублей, т.е. в 27 раз.

Почти каждое белогвардейское правительство имело свою денежную систему с полным набором крупных и мелких купюр. Многие эмиссии белогвардейского правительства обеспечивались иностранными державами или осуществлялись за границей. Выпуски контрреволюционных правительств Северной области были обеспечены Английским банком на сумму 750 000 фунтов стерлингов. Страны Антанты субсидировали колчаковские выпуски. В Берлине печатались некоторые серии петлюровских «гривен». Часть врангелевских денежных знаков была напечатана в Великобритании.

Темпы обесценения денег опережали темпы эмиссии, в результате Советское государство испытывало денежный голод. Нехватка денежных знаков создавала дополнительные трудности народному хозяйству. Нарушение денежного обращения, нуллификация денег стали одной из причин безденежных отношений. Ненужными оказались кредитные функции банка, и 19 января 1920 г. Народный банк был упразднен.

В ноябре 1920 г. прекратились расчеты в копейках.

В июле 1921 г. появилась купюра в 100 000 рублей. К процессу выпуска денег подключились союзные республики.

В 1920 г. СНК принял декреты о выпуске расчетных знаков, которые должны по внешнему виду соответствовать «советским формам государственного строя» и заменить обращавшиеся в стране деньги различных образцов. Всего до 1 января 1921 г. Советское правительство выпустило купюр на 2338,3 миллиарда рублей.

Для различных крупных расчетов в 1921 г. появились «обязательства» правительства достоинством до 10 000 000 рублей.

Конечно, долго так продолжаться не могло, требовалась денежная реформа. В ходе реформы произошло целых две деноминации — 3 ноября 1921 г. и 24 декабря 1922 г. Новый рубль был приравнен к 10 тысячам старых. Хотя это и снизило цены, но привело к новому витку инфляции: в

мае 1922 г. пуд мяса стоил 16 миллиардов рублей «старыми», а проезд одной станции на трамвае — 100 тысяч.

Понимая, что новой реформы не избежать, стали фантазировать, придумывая новым деньгам самобытные названия, предлагалось: «федераль», «целковые», «гривень», «червонец», просто «деньга».

В ноябре стали выпускаться червонцы номиналом от 1 до 50. Это червонец имел золотое содержание, равное дореволюционному 10 рублям.

В 1921–1922 г. правительство могло ликвидировать имевшие хождение деньги союзных республик — там инфляция была даже выше, чем в РСФСР.

Во время второй деноминации были введены денежные знаки нового государства — СССР. Один такой рубль был приравнен к миллиону старых. Были выпущены монеты — копейки и купюры номиналом от 1 до 100 рублей. Но, как известно, даже если поменять одни деньги на другие, инфляция не остановится.

И в 1923 г. уже выпустили купюры достоинством в 500 и 1000 рублей, в ноябре того же года появилась бумажка с надписью «10 тысяч рублей», а в декабре — «25 тысяч». Эти деньги тоже просуществовали недолго: в 1924 г. их начали менять на «Государственные казначейские билеты» достоинством в 1, 3 и 5 рублей золотом. Один такой билет был приравнен к 50 тысячам рублей образца 1923 г., или к 50 миллиардам деноминационных. Кризис не был преодолен, товаров производилось мало, инфляция привела к тому, что покупательная способность денег стала разной по местностям и даже магазинам.

В 1926–1927 гг. червонец перестал быть конвертируемой валютой. Выпускались все новые и новые виды денег, часто ходившие одновременно. Так, к 1929 г. были выпущены платежные документы: билеты Государственного банка СССР образца 1924 г.; государственные казначейские билеты СССР образца 1925 г.; билеты Государственного банка СССР образца 1926–1928 гг., государственные казначейские билеты СССР образца 1928 г.; червонцы.

В дальнейшем что ни год, то выпускались новые виды казначейских билетов или билетов Госбанка.

### Переходный период

Мои обстоятельства не позволяли мне обижаться на богатых и сильных.

Марк Твен

В современной России существует двухзвенная банковская система, состоящая из Центрального банка и сети коммерческих банков.

Между тем само содержание понятия «банковская система» в настоящее время неопределенно. Происходит это потому, что среди специалистов по-прежнему нет единства в понимании того, что у нас сейчас называют банками. Одни считают, что е. банки государственные и коммерческие,

другие – чт.е. банки и небанки, третьи – что настоящих банков у нас вообще нет, а название «коммерческие банки» неудачное и их следовало бы называть негосударственными.

Однако, как бы там ни было, на практике признано, что банки и нотариат сегодня в России работают хорошо. К началу 1993 г. в стране сформировались банки-лидеры: Внешторгбанк (ВТБ), Международный московский банк (ММБ), «Токобанк», Мосбизнесбанк, банк «Империал», Россельхозбанк и др. В то же время они, по утверждению аналитиков, не в состоянии конкурировать с крупными иностранными банками. «...Профиль конкурентоспособности российской банковской системы действительно размыт. И вряд ли в ближайшем будущем он станет четче», – сообщил журнал «Банкир России» в первом номере за 1994 г.

Коммерческие банки в России возникли как альтернатива государственному банковскому структурам. Уже к 1991 г. на территории бывшего СССР действовало 1616 коммерческих банков, из них примерно 1500 – на территории бывшей РСФСР. Вместе с филиалами их количество составило 3500. В развитой рыночной экономике США насчитывается около 15 тысяч коммерческих банков.

Банковская система России стала по существу первой сферой экономики, где началась монополизация, возникла конкуренция, деньги и кредит приобрели свое истинное рыночное содержание.

Профессор Ю. Константинов выделяет несколько типов деловых банков, различающихся по:

- принадлежности уставного капитала и способу его формирования (акционерные банки с ограниченной ответственностью, с участием иностранного капитала);
- видам операций (универсальные и специализированные);
- территории деятельности (республиканские, региональные);
- отраслевой ориентации.

Акционерными банками являются Россельбанк, Промстройбанк, Мосбизнесбанк, АвтоВАЗбанк и др. Но большинство коммерческих банков – общества с ограниченной ответственностью. Им еще предстоит акционироваться.

Было создано немало универсальных банков. Это так называемые межотраслевые кредитные учреждения с многопрофильной сферой деятельности. Среди них – Русский национальный банк, «Деловая Россия», Кредобанк, Московский межрегиональный банк и др.

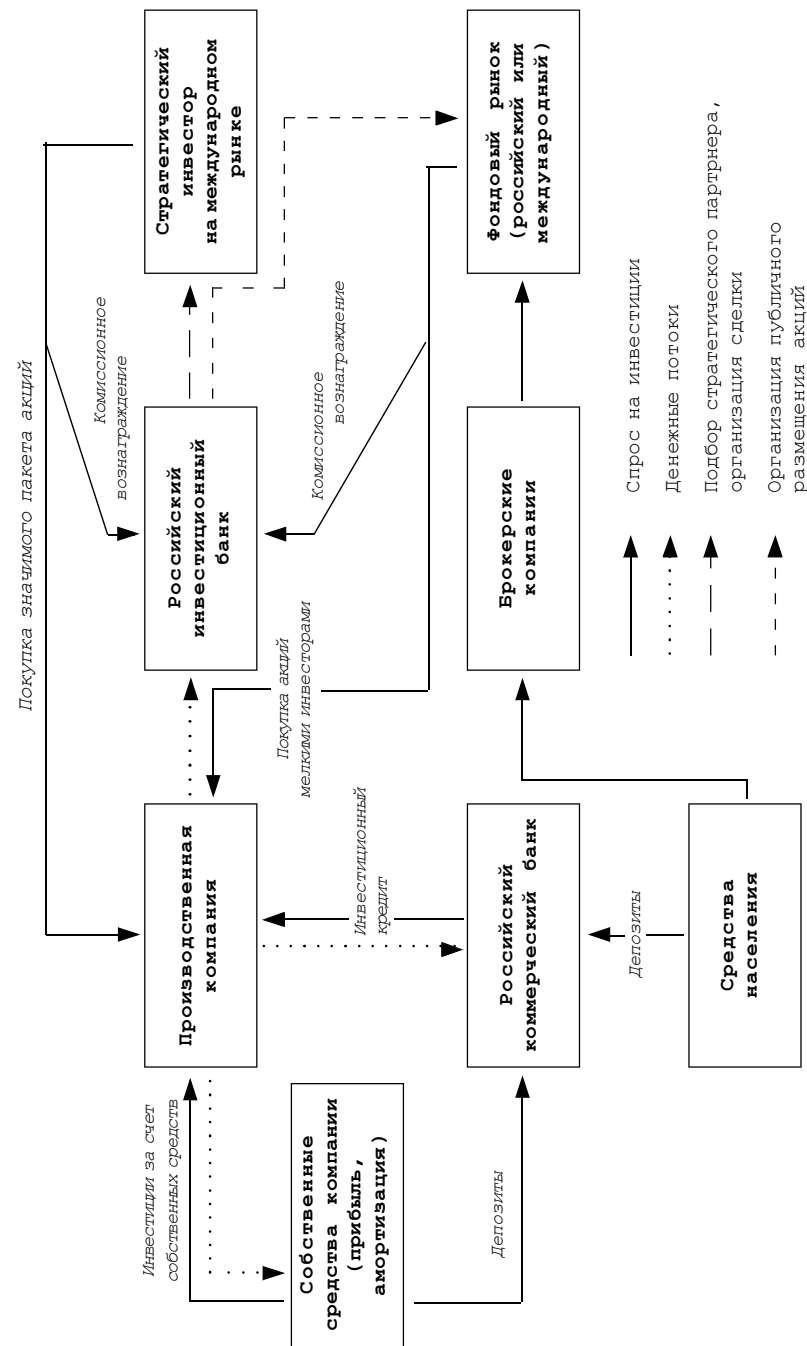
Республиканскими являются Россельхозбанк, «Беларусь», «Украина», Всероссийский биржевой банк. Региональными считаются Средневолжский комбанк, Кузбастромстройбанк, Сибирский банк, Запсибкомбанк и др.

Перспективы инвестиционного бизнеса в России неразрывно связаны с развитием банков. Между тем, отечественные финансисты в политике последних отмечают следующие характерные черты и тенденции.

1. Крупные банки пока мало заинтересованы в развитии услуг по покупке, продаже и реализации ценных бумаг для клиентов, так как, имея значительные накладные расходы, они получают очень низкую норму прибыли.

2. Банки сами не покупают акции в спекулятивных целях сроком более календарного месяца, ибо это влияет на их собственный капитал.

### КАНАЛЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ





Вместо этого они создают дочерние брокерские фирмы. В частности, наиболее крупные банки имеют по две или более брокерских фирм, активность которых зависит от активности банков в создании промышленных групп и от стоимости ресурсов для финансирования собственной открытой позиции (в июле 1995 г., например, эта активность резко снизилась, так как процентные ставки по доллару США выросли в июне до 30–35%).

3. Банки в отличие от инвестиционных и брокерских фирм стремятся к покупке контрольных пакетов акций, которые позволяют им:

переводить к себе расчетные счета крупных предприятий с целью доступа к относительно дешевым кредитным ресурсам;

активно вмешиваться в управление предприятиями, используя свой менеджерский и юридический аппарат с целью повышения общей эффективности бизнеса и установления контроля над финансовыми и товарными потоками предприятий;

снизить риски кредитования, поскольку в условиях неразвитого законодательства возвратность кредитов, выдаваемых контролируемым через советы директоров предприятиям, остается выше, чем для сторонних клиентов.

4. Формируемые банками промышленные группы строятся с использованием нескольких важных принципов:

- полное разделение управленческих структур финансово-промышленных групп (ФПГ), реально занимающихся хозяйственной деятельностью, и холдинговых структур, обеспечивающих контроль за собственностью (последние, как правило, вообще не занимаются никакой хозяйственной деятельностью, чтобы избежать рисков потери приобретаемых на их имя акций);
- использование понятия ФПГ, как правило только в целях саморекламы, поскольку реальный выигрш от создания ФПГ обеспечивается только при условии вертикальной интеграции ее участников и формирования заниженных внутренних цен.

С развитием рыночных структур в российской экономике стали возникать коммерческие банки функционального профиля, в частности биржевые. Их лидером выступает Всероссийский биржевой банк (ВББ). Это акционерное общество открытого типа с уставным капиталом 3 млрд. рублей. Его создание и рост обусловлены развитием прежде всего биржевой торговли.

В последнее время стали создаваться коммерческие банки с привлечением иностранного капитала. Учреждены и действуют Международный московский банк, акционерное общество «Североевропейская финансовая компания» («Еврофинанс») и др.

Одной из характерных особенностей банковской системы России является неравномерность размещения банковских учреждений (банков и их филиалов) по территории страны. Прежде всего заметна их концентрация в Москве, где в середине 90-х гг. было сосредоточено почти 2/5 коммерческих банков страны. На Центральный экономический район в целом приходится около 44% коммерческих банков. Лидером по количеству коммерческих банков является также Северный Кавказ, почти в 10 раз опережающий находящийся в аутсайдерах Центрально-Черноземный район.

На другом полюсе по числу коммерческих банков находятся прежде всего почти все автономные округа Крайнего Севера (кроме нефтегазодобывающих Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого), в которых не более одного местного коммерческого банка. Менее чем по 10 коммерческих банков зарегистрировано в ряде областей европейской части России.

География банковских филиалов в целом повторяет картину размещения собственно коммерческих банков. По 100 и более банковских филиалов зарегистрировано в Алтайском, Красноярском и Приморском краях, Волгоградской, Иркутской, Пермской, Челябинской областях. В то же время число банковских филиалов к середине 1990-х гг. было относительно невелико в Новосибирской, Саратовской областях и Ставропольском крае.

В некоторых российских регионах (например, в Карелии, Рязанской, Тульской областях) число банков сократилось до единиц, т.е. эти районы контролируются банками областных (республиканских) центров или других регионов (как правило, Москвы).

Территориальные различия в распределении банковского капитала являются также весьма значительными. В Центральном экономическом районе сосредоточено около 50% суммарного объявленного уставного капитала банков, еще треть его приходится на Урал, Западную Сибирь, Поволжье, Северо-Запад и Дальний Восток.

Статистика показывает, что при общем росте числа коммерческих банков за период с 1 мая 1991 г. по 1 августа 1995 г. в 2,18 раза, не менее чем в 12 регионах их количество уменьшилось. Считается, что главная причина такого сокращения — преобразование мелких банков в филиалы более крупных и отзыв банковских лицензий.

Вновь созданные банки зачастую были не готовы к рыночным условиям, а причиной их возникновения стал, скорее, энтузиазм создателей, нежели экономический расчет.

К 1993 г. завершился первый этап «хаотичного» возникновения и ликвидации коммерческих банков в регионах страны и наступил этап относительно «стабильного» развития сети банковских учреждений в стране.

Дополнительным стимулом для подобной стабилизации стали решения Центрального банка РФ об увеличении с 1 июля 1993 г. необходимого минимального уставного капитала для вновь регистрируемых банков до 100 миллионов рублей, а с 1 марта 1994 г. — до 2 миллиардов рублей, а также об установлении поквартальных коэффициентов корректировки уровня минимального уставного фонда вновь регистрируемых банков, эквивалентного 1 миллиону экю.

Большинство коммерческих банков являются мелкими. По мнению же специалистов, мелкие региональные банки в результате централизации банковской инфраструктуры уже по определению обречены на статус «небанков». Вымирание малых и средних кредитных институтов, составляющих 2/3 российской банковской структуры, в последнее время ускорилося. Одновременно растет количество крупных (по российским меркам) банков, которые поглощают часть «мелочи».

По среднему размеру активов российские банки выглядят настоящими карликами (всего 36 миллионов долларов). По оценке экспертов Фонда Карнеги, отставание России от большинства стран в данной области со-

ставляет от 10 (от США) до 1000 раз (от Японии). Главной причиной этого в последние годы была инфляция. Ее темпы во много раз обгоняли возможности банков по наращиванию собственного капитала. Угнаться за нею не позволяли даже неслыханные процентные маржи (превышение процентных доходов над процентными расходами). В России они составили в среднем около 50% против, например, 0,93% во Франции, 1,25% в Японии, 2,18% в Германии, 2,45% в Англии.

Российская экономика, отмечают эксперты, так и не приспособилась к высокой инфляции: не появились надежные, широко используемые механизмы гарантий, индексации.

Создавая мощную банковскую систему середины 90-х гг. XX в., российский сырьевой капитал, по словам экономистов, заставлял власти не только проводить сверхвыгодную для него бюджетную, денежно-кредитную, валютную политику, но и сохранять суперлиберальное банковское законодательство. Россия была единственной страной в мире, где в уставный фонд кредитного института можно было вносить автомобили, квартиры, канцелярские принадлежности, мебель, садовые участки.

В переходный период в банковской системе возникло множество проблем: организационных, финансовых, конкурсных и пр. Для большинства российских банкиров, например, привлечение срочных депозитов, среднесрочное кредитование остаются второстепенными задачами. Многие коммерческие банки, в том числе средние и крупные, вообще ни разу не предоставляли среднесрочных кредитов. Приходится затрачивать немало времени, сверхусилий, чтобы быстро создать необходимую базу, обучить людей, оперативно собирать и обрабатывать информацию, отбирать и готовить инвестиционные проекты, учиться контролировать их на всех стадиях реализации.

Из-за всех этих сложностей, а также структурных диспропорций, малотоварности и деградации реального сектора качество кредитных портфелей у многих банков оказалось крайне низким. Началось массовое банкротство, спровоцированное крупными убытками.

Центральный банк России внес в книгу государственной регистрации кредитных организаций по состоянию на 1 октября 1996 г. записи о прекращении деятельности 336 российских банков. Еще у 510 кредитных организаций на эту же дату были отозваны банковские лицензии, но не завершена их ликвидация в качестве юридического лица.

Из числа действующих на 1 октября 1996 г. кредитных организаций 1198 являлись паевыми, 890 — акционерными и 148 организаций имели иностранную долю в уставном капитале.

Общее число филиалов российских кредитных организаций на 1 октября 1996 г. составляло 5193, без учета филиалов Сбербанка Российской Федерации.

Совокупный объявленный уставный капитал действующих в России кредитных организаций на 1 октября 1996 г. превысил 16,529 триллиона рублей.

Налоговая служба России в сентябре — октябре 1996 г. провела масштабную проверку деятельности коммерческих банков. Целью проверки было выявление скрытых ими доходов и неуплаты соответствующих налогов. Как сообщил начальник управления банковских и кредитных органи-

заций Госналогслужбы России Сергей Пастухов, сигналом для проведения длительного расследования деятельности банков станет наличие «сомнительных» контрактов на проведение маркетинговых или иных исследований, а также выплаты посредникам десятков процентов от предоставленного кредита. Подобные действия позволяют банкам укрывать доходы, выводить их из-под налогооблагаемой базы, что, естественно, становится материалом для проведения тщательных проверок.

Успех же банковской деятельности в России, по мнению официальных экспертов и отдельных ученых, может быть закреплен и развит лишь при полном пересмотре существующей системы финансового учета и отчетности.

Банки, как и вся экономика России, в конце XX в. переживали не лучшие времена. Однако альтернативы им нет.

### Наверстывая упущенное

— Деньги, — продолжал артист, — должны храниться в госбанке, в специальных сухих и хорошо охраняемых помещениях, а никак не в темном погребе, где их могут, в частности, попорить крысы.

**Михаил Булгаков**

Автор знаменитой «Истории человеческой глупости», венгерский писатель Иштван Рат-Вег (1870–1959), описывает историю хранения денег на острове Яп в Тихом океане, в районе Каролинских островов. Там существовали каменные деньги размером с мельничный жернов и с дыркой, просверленной посередине, в которую можно пропустить палку и, взяв «деньги» на плечо, отправиться на базар. Чем больше был камень, тем значительнее его стоимость.

Огромный камень обмно лежал во дворе своего первого владельца, и его просто «переписывали» (только в устной форме) на имя нового хозяина. Таким образом, имущество богатых островитян валялось по чужим дворам. Они могли навесить его, посидеть в дырке «жернова», наслаждаясь сознанием собственности, как какой-нибудь скряга в большом городе.

Однажды над островом пролетела сильная буря, море затопило берег, а когда ушло восояси, утащило за собой несколько таких жерновов-денег. После ненастья разыскали пропавшие сокровища: они преспокойно «отдыхали» на морском дне вблизи берега. Трапиль силы на подъем не стоило: каждый и так знал, где под водой лежит его жернов, так что семейное имущество не понесло никакого ущерба.

В свое время существовало не менее любопытное мнение, будто золотой запас США в случае опасности можно упрятать под воду. Золото ведь может сколько угодно долго покоиться в подводных казематах форта Нокс, и это никоим образом не отразится на стоимости обращающихся там, наверху, многих миллиардов долларовых банкнотов. Золотой фонд под водой останется в сохранности...

Кстати, Нокс — одно из чисто условных нарицательных имен, употребляемых в английской юридической документации. Позже мы еще раз встретимся с ним, цитируя Чарльза Дикенса.

В «Новести о двух городах» Ч. Дикенс писал: «Банкирский дом Теллсона близ Темпл-Бара даже в 1780 году уже казался сильно отставшим от времени. Он помещался в очень тесном, очень темном, очень неприглядном и неудобном здании. Оно, несомненно, отстало от времени, — мало того, компаньоны фирмы возвели этот его недостаток чуть ли не в традицию, — они гордились его теснотой и темнотой, гордились его неприглядностью и неудобствами. Они даже хвастали этими заслужившими широкую известность качествами своего дома и с жаром убеждали себя самих, что, будь у него всех этих недостатков, он бы далеко не был столь уважаем. И они не только верили в это, их вера была мощным орудием, которое они, не стесняясь, пускали в ход против более благоустроенных фирм. Банку Теллсона, говорили они, не требуется дневного света, банку Теллсона не требуется никаких новшеств. Ноксу и К<sup>о</sup>, пожалуй, не обойтись без этого...»

В зданиях современных банков, как правило, дизайн и архитектурно-строительные решения сочетаются с продуманными функциональными характеристиками. Во всем мире строятся новые банки, реконструируются и модернизируются действующие. Вот только один пример не самого крупного нового здания банка в островном государстве Бахрейн, расположенном в Персидском заливе в 15 км от Саудовской Аравии. В стране развиты международный туризм и банковская деятельность. Местное население сохраняет традиционный уклад жизни. Старые здания Бахрейна имеют толстые оштукатуренные наружные стены с маленькими окнами, улицы перекрыты деревянными решетками, в традиционной архитектуре часто используются крытые дворы.

Эти особенности, обусловленные жарким климатом страны, нашли отражение в проекте нового банка, выполненного американской архитектурной фирмой SOM. Поручая разработку проекта известной американской фирме, заказчики хотели создать не типично американское сооружение из стекла и стали, а здание, построенное в местных исламских традициях.

Форма плана здания продиктована конфигурацией участка, на углу которого оно расположено, и напоминает необычную форму местных лодок. Композиционным ядром сооружения является атриум, организованный как несколько расположенных друг над другом 3-этажных дворики. Мосты через атриум имеют стеклянные полы, которые в дневное время рассеивают солнечный свет, а ночью светятся искусственным светом.

На 1-м этаже вдоль криволинейной стены предусмотрена общественная галерея, защищенная от солнца аркадой, дающей глубокие тени. Лестница, обтекающая полукруглый бассейн, ведет из вестибюля на 1-й уровень атриума. На каждом этаже здания имеется полукруглый приемный зал, выходящий в атриум. Для защиты внутренних помещений от перегрева заглубленные окна были застеклены зеркальным теплопоглощающим стеклом, пропускающим лишь около 11% солнечного тепла. Общая площадь помещений 9000 кв. м. Архитекторы использовали в сооружении цвета окружающей природы. Так, зеленое стекло — цвет океана, имеющего здесь не голубой, а зеленоватый оттенок. Чтобы здание гармонировало

с пустыней и архитектурным окружением, в железобетон, из которого выполнены наружные стены, добавлен местный желтый песок.

Банкирские дома (конторы) — частные банковские предприятия, принадлежащие отдельным банкирам или группе партнеров, объединенных в товарищества с неограниченной ответственностью. Нередко партнерство являлось формальным, так как в нем участвовали лишь члены семьи, родственники или служащие банкира.

Процесс концентрации банков сопровождался сокращением числа и удельного веса банкирских домов. Так, в США число банкирских домов составляло в 1903 г. более 3 тысяч (с 584 миллионов долларов активов по 18 штатам), а к 1962 г. упало до 80 (с 383 миллионов долларов активов по всем штатам), что не превышало 1% активов всех банков страны.

В Англии депозитных банковских домов в 1890 г. насчитывалось более 100, а к 1968 г. сохранился лишь один.

В Германии в 1933 г. было 709 банковских домов, а в 1965 г. в ФРГ — 206, причем их вес в общей массе активных акций составлял 7,5%.

Характерна история банковского дома Морганов (США), который в 1933 г. был разделен на два банка — депозитный, слившийся с моргановским акционерным банком «Гарант траст компани» в гигантский депозитный банк «Морган гарант траст компани», и инвестиционный банковский дом «Морган, Стэнли энд компани», играющий ведущую роль в посредничестве при размещении ценных бумаг и биржевых спекуляциях.

Один из крупнейших европейских банкирских домов — банк «Ротшильд фрер» (Франция) в 1967 г. превратился в акционерный банк, контроль за которым сохранен в руках финансовой группы Ротшильдов.

Значительная группа банковских домов называется эмиссионными, так как они выступают посредниками в эмиссии ценных бумаг. К 1970 г. в Англии существовало 53 эмиссионных банкирских дома, из них 17 крупнейших называются «купеческими» банкирскими домами и занимаются финансированием внешней торговли, валютными операциями. Влиятельный английский банкирский дом «Ротшильд и сыновья», оставаясь банкирским домом, главной своей операцией считает посредничество в эмиссии ценных бумаг.

В ФРГ наиболее влиятелен банкирский дом «Пфердменгес», связанный с Тиссоном. Сохранился и основанный в 1846 г. банкирский дом «Братья Шредер», который в свое время работал с Гитлером. Сегодня его партнерами являются также бароны фон Шредеры. Родственные Шредерами имеются в Англии и США.

К влиятельным банкирским домам относятся также «Братья Лазар» (во Франции, Англии, США), «Де Нефлиз, Шлюмберге, Малле энд компани» (Франция), «Довлон, Рид энд компани», «Кун, Леб энд компани», «Гарриман, Ригли энд компани» (США).

Как правило, деятельность банкирских домов протекает скрытно, так как они не обязаны публиковать свои балансы.

Особую картину представлял собой банк в советский период. Основным звеном советской банковской системы был Государственный банк СССР — единый эмиссионно-кассовый, кредитный и расчетный центр страны. Государственный банк осуществлял все краткосрочные кредитования народного хозяйства (кроме строительных организаций), а также финансирование и

долгосрочное кредитование государственных сельскохозяйственных организаций, долгосрочное кредитование колхозов и других видов кооперации.

Государственный банк проводил расчетное обслуживание народного хозяйства, кредитное и кассовое планирование. Составление и исполнение кредитного плана производилось на основе народнохозяйственного плана и по мере его выполнения. В свою очередь, кредитный план использовался для воздействия на ход выполнения народнохозяйственного плана, для выявления и мобилизации дополнительных внутренних ресурсов в хозяйстве. Кассовый план Госбанка определял размеры его денежных оборотов.

Госбанк СССР концентрировал и накапливал валютный фонд страны (в виде драгоценных металлов и иностранной валюты) и производил расчеты по внешнеторговым и другим экономическим отношениям между СССР и иностранными государствами.

Через многочисленную сеть сберегательных касс Госбанк осуществлял прием и хранение сбережений населения в форме различных вкладов, обслуживал население по операциям с государственными займами и безналичным расчетом (перечислял со счетов вкладчиков средства на оплату коммунальных услуг и пр.).

По вкладам, которые возвращались по первому требованию их владельцев, сберкассы уплачивали проценты (либо выигрыши).

Вторым звеном кредитной системы СССР был Всесоюзный банк финансирования капиталовложений — Стройбанк. Он обслуживал капитальное строительство всех отраслей, кроме сельского хозяйства (банковское обслуживание последнего осуществлял Госбанк). Стройбанк аккумулировал специально выделяемые хозяйственными организациями средства для выполнения плана капиталовложений. За счет этих средств Стройбанк осуществлял безвозвратное финансирование капитального строительства, предоставлял долгосрочные кредиты на строительство, реконструкцию и ремонт и краткосрочные кредиты строительным организациям на образование оборотных средств.

Кредитование внешней торговли, валютные операции, расчеты по экспорту и импорту товаров и оказанию услуг осуществлял Банк для внешней торговли СССР (Внешторгбанк).

В этот период банковские учреждения организовывали кредитование предприятий и организаций на основе определенных правил, которые разрабатывались Государственным банком СССР с учетом общих принципов кредита. Такими принципами были: планово-целевой характер кредита, его материальная обеспеченность, срочность, возвратность и платность.

*Планово-целевой* характер кредита выражался в том, что кредитование предприятий производилось в соответствии с выполнением установленных планов и на определенные, заранее предусмотренные цели. Целевая направленность получаемых в банках кредитов у разных предприятий зависела от специфических особенностей кругооборота имеющихся в их распоряжении оборотных средств.

Принцип *материальной обеспеченности* выданных кредитов требовал соответствия суммы выданной банком ссуды размеру прокредитованных товарно-материальных ценностей или затрат на предприятии. Такое соответствие достигалось тем, что банковские кредиты выдавались под остатки или на оплату конкретных видов товарно-материальных ценностей

либо в порядке возмещения уже произведенных предприятием затрат. После выдачи ссуды банк периодически регулировал ее размер в соответствии с изменением суммы обеспечения.

Принципы *срочности* и *возвратности* были важнейшими условиями функционирования кредита.

Платность как принцип кредита предполагала уплату заемщиком определенной суммы банку за право пользоваться ссудой в течение определенного срока. Процент за кредит был, так сказать, экономическим рычагом, побуждающим предприятия повышать эффективность использования оборотных средств.

С переходом к рыночной экономике резко изменилось значение банка в России.

В начале 1997 г. группа ОНЭКСИМбанка вышла на международный рынок со своими еврооблигациями. Привлечение средств с помощью выпуска этих бумаг является ключевым условием работы банка по кредитованию промышленности. Непосредственно эмиссию бумаг осуществляет не сам банк, а его дочерняя голландская компания UNEXIM International Finance. Руководство ОНЭКСИМбанка призвало и другие отечественные финансовые институты последовать их примеру с целью «открыть путь к более справедливому кредитованию промышленности».

Вместе с финансовым успехом, достигнутым некоторыми банками, повысился и риск, причем, постоянно преследующий банки всего мира.

Банки, как и все участники инвестиционного процесса, рискуют. Банковские риски включают в себя: балансовые (кредитный и процентный риски, риск ликвидности и структуры капитала), риски финансовых услуг, операционные, технологические риски инноваций и стратегические риски.

Балансовые риски в основном состоят из рисков долговых обязательств по краткосрочным и долгосрочным ссудам и рисков по ценным бумагам, в том числе акциям и облигациям, взятым на хранение, или по отдельным операциям с ними.

В российских банках усиливается внимание к методам, которые применяются на Западе при оценке внешних рисков. Для этого используются такие, например, критерии оценки экономического уровня страны, как степень индустриализации, конкурентоспособность товаров на мировом рынке, степень развития сельского хозяйства и обеспеченности индустриальными товарами, минеральными ресурсами, конкурентоспособность сельхозпродукции и сырья на мировом рынке, деловая активность, контакты с Европой, уровень образования и однородность населения, развитие инфраструктуры.

Для оценки внешнего риска деятельности коммерческого банка на практике учитывают как сумму воздействий всех возможных факторов, так и конкретные проявления каждого из них.

Для установления границ риска определяют степень риска каждой операции. В частности, оценивается риск активов банка и кредитного портфеля по определенным фиксированным процентам. Но банки находятся в разном положении, и степень риска по той или иной банковской операции для каждого банка индивидуальна. Прежде чем выбирать способы регулирования банковских рисков, каждый банк должен выработать основные принципы управления ими, например:

- установление зоны риска, которую данный банк может взять на себя;
- контролирование деятельности каждого подразделения по минимизации риска;
- определение величины и источников средств, необходимых для минимизации риска (например, источники и размер премии работникам, которые снижают банковский риск);
- создание подразделений в банке, которые будут осуществлять управление рисками (например, комитет кредитного риска, отдел анализа банковских рисков).

Коммерческие банки, осуществляя комплексное кредитно-расчетное, валютное и иное банковское обслуживание предприятий и организаций различных форм собственности, функционируют на принципах полной самостоятельности, инициативы и ответственности. Вместе с тем их деятельность подliegt надзору и определенному регулированию со стороны Центрального Банка, которые осуществляются с помощью определения правил работы, а также системы взаимоувязанных экономических нормативов и других критериев, обязательных для всех коммерческих банков. Так, например, Центральный банк устанавливает для всех коммерческих банков следующие нормативные показатели-ограничения:

- норматив обязательных резервов, депонируемых в Центральном Банке;
- предельное соотношение между размером капитала банка и суммой активов с учетом риска;
- предельное соотношение между капиталами банка и его обязательствами;
- нормативное соотношение между активами и обязательствами с учетом сроков погашения, а также возможности возврата кредитов;
- максимальный размер риска на одного заемщика в виде определенного процента от размера капитала банка.

Эти и некоторые другие нормативы и критерии направлены на обеспечение эффективной деятельности банков. Руководствуясь этими принципами, критериями и нормативами, многие коммерческие банки добиваются значительных результатов. Однако немалое их число в ряде случаев оказывается и в очень сложном положении, в связи с чем все большее значение приобретает сравнительный (сопоставительный) анализ их деятельности.

Анализ рентабельности банковской деятельности построен на взаимосвязи показателей прибыльности и доходности активов, доли прибыли в доходах. Банки с равными возможностями могут достичь разных результатов, и, наоборот, одинаковой рентабельности могут добиться банки с существенными различиями в доходности активов и отношении активов к капиталу (левраж).

Основные направления работы крупных банков связаны с расширением их деятельности и повышением качества традиционных видов услуг.

Важнейшим направлением работы банка, от которого во многом зависит успех, является обслуживание клиентуры. Широкая и диверсифицированная клиентская база — основа успешной деятельности любого банка. Ее расширение требует усилий маркетинговых подразделений, но не только. Предполагается слаженная работа всех подразделений банка, их ориентированность на удовлетворение требований рынка.

По словам президента банка МЕНАТЕП Александра Зурабова, приоритетной для банка является работа с предприятиями, управление которыми осуществляет компания РОСПРОМ. Это «подходящий полигон для отработки нового уровня взаимоотношений между банком и клиентурой, в данном случае клиентурой особой, на которой действительно можно отработать новый уровень банковских услуг».

Еще одно направление деятельности крупного банка — оказание услуг в области слияний и поглощений компаний, привлечения денежных средств, консультирования. Все это объединяется понятием «инвестиционная банковская деятельность».

Большое значение придается развитию филиальной сети: увеличению числа филиалов, расширению географии их размещения, перенесению акцента на территории, в регионы.

Поскольку без нормального коммерческого кредитования ни один банк существовать не может, качественные изменения происходят и в кредитной работе банка; это касается прежде всего методологии, принципов кредитования, организации самой работы.

Проводится серьезная работа с долговыми инструментами в России и за рубежом, что имеет отношение к корпоративным и государственным долговым обязательствам.

Развиваются и новые направления работы — операции с золотом, драгоценными металлами (каменьями), а также операции, связанные с лизингом, операции форфейтинга.

Предполагается качественный скачок в работе банков с частной клиентурой (например, многократное увеличение объемов привлеченных средств и числа клиентов), то, что традиционно называется неторговым обслуживанием.

Для крупных банков характерно совершенствование механизма работы над комплексными проектами, т.е. проектами, в которых задействованы многие подразделения банка. И проекты эти многообразны.

Так, в январе 1997 г. было объявлено о создании первого в России телевизионно-издательского концерна «Медиа-Мост».

В пресс-релизе, разосланном пресс-службой компании «Медиа-Мост», подчеркивалось, что рынок средств массовой информации — один из наиболее перспективных секторов всего российского рынка.

### Между вчера и завтра

Такой же используют сложный расчет  
Для меры земель и небесных высот.

**Юсаф Баласагунский**

В ту самую минуту, как я переступаю порог банка и собираюсь проделывать там какую-нибудь финансовую операцию, я превращаюсь в круглого идиота», — говорил канадский писатель-юморист Стивен Ликок в рассказе «Моя банковская эпопея».

«Есть множество способов установить отношения с банком, и почти всегда они начинаются с открытия счета», — писал французский финансист Жан Ривуар в книге «Техника банковского дела».

В наши дни, как и в античные времена, клиент вносит в банк некоторую сумму денег либо, что то же самое, не забирает поступившую в данный банк на его имя сумму. Банковский служащий эту сумму зачисляет на счет до востребования, открытый на его имя. По первому требованию клиент может забрать всю сумму или ее часть. На счету может остаться некая сумма, которая со временем увеличивается или уменьшается, отражая новые поступления или изъятия денег.

В любой стране суммы, положенные на счета до востребования, составляют основу банковского кредита, являются главным источником кредитной эмиссии.

Банки сами по себе не создают богатства, поскольку распределяемые ими кредиты уравновешены задолженностью на ту же сумму.

В некоторых странах по вложенным до востребования суммам банкам строжайше запрещено начислять даже незначительный процент. Во Франции, например, такой запрет был установлен Национальным кредитным советом в 1967 г. Но и в этом случае клиенту выгодно иметь дело с банком: взамен он бесплатно или за очень низкую цену может пользоваться удобствами, которые обеспечивает счет (осуществление платежей, кассовое обслуживание, ведение счета, страхование депозитов).

Поскольку вопрос беспроцентного банковского обслуживания обсуждается давно и на этот счет существуют разные мнения, следует вспомнить слова Ш. Монтескье о том, что «давать кому-либо деньги взаймы без процентов — дело весьма похвальное; очевидно, однако, что такое действие может быть предметом религиозного совета, но отнюдь не гражданского закона».

Во всех странах, где единственным законным платежным средством являются национальные деньги, сделки внутри страны заключаются только в национальной валюте. Сделки с иностранными партнерами могут заключаться и в национальной валюте, и в валюте партнера, и в валюте третьего государства. В странах с жестким валютным контролем, например в Италии и Франции, открытие счетов в иностранной валюте строго регламентировано. Более того, даже счета в национальной валюте подразделяются на две группы в зависимости от того, считается их владелец резидентом или нерезидентом.

Наряду с гражданами Франции резидентами считаются, например, физические лица, не имеющие французского гражданства, но постоянно проживающие в стране более двух лет, а также юридические лица, зарегистрированные в этой стране.

Тысячелетия практики брать в долг и платить за это проценты не только упростили извечные банковские операции, но и усложнили, казалось бы, простые понятия и определения. В любом справочнике по банковскому делу можно найти толкование хрестоматийных понятий, относящихся к средствам платежа, таких, как перечисление, списание, чек, аккредитивы, кредитные письма, дорожные чеки, кредитные карточки, векселя, операции с наличными и др. Ниже приводятся некоторые из них.

*Перечисление* — банковская операция, при которой банк по приказу клиента дебетует счет этого клиента на определенную сумму, которую затем заносит на другой счет отдавшего распоряжение клиента или на счет указанного этим лицом третьего лица.

*Списание* — операция, обратная перечислению: банк по приказу клиента кредитует счет этого клиента на указанную сумму, списывая ее со счета третьего лица.

При перечислении приказ исходит от дебитора, при списании — от кредитора.

*Чек* — это письменный документ, с помощью которого владелец счета в банке дает этому банку приказ уплатить бенефициарию (лицу, в пользу которого создается доверительная собственность) определенную сумму. Владелец счета, подписавший чек, на юридическом языке именуется *трассант*, а банк — *трассат*.

Чек и перечисления имеют следующие отличия. При перечислении сумма поступает бенефициарию лишь после того, как пройдет через банк отдавшего приказ. Чек, напротив, вручается непосредственно трассантом бенефициарию, который в дальнейшем предъявляет его к оплате, рискуя получить отказ, если на счете трассанта нет достаточной суммы. Проблема *необеспеченных чеков* является предметом бесчисленных судебных разбирательств.

Для большей безопасности на случай получения необеспеченных чеков кредиторы могут потребовать при расчетах визированные, гарантированные или банковские чеки. На *визированном чеке*, наряду с другими реквизитами, стоит виза трассанта, т.е. банка, удостоверяющая наличие обеспечения. Однако наличие обеспечения на день визирования не означает, что оно будет также и в день платежа. Поэтому более надежен *гарантированный чек*, так как по нему банк обязуется заблокировать обеспечение до истечения установленного законом срока исковой давности (во Франции обычно год и восемь дней). *Банковский чек* выписывается самим банком по просьбе и за счет клиента в пользу поименованного бенефициария. В этом случае банк несет ответственность по оплате чека также до истечения срока давности.

*Аккредитив* — именной дорожный документ, удостоверяющий право лица, на имя которого он выдан, получить в кредитном учреждении (банке) указанную в нем сумму. Воспользоваться аккредитивом можно лишь тогда, когда заранее известен город, в котором должны быть получены деньги. Если же это не всегда известно, то вместо открытого по определенному адресу аккредитива предпочтительнее *кредитное письмо* (документ, выдаваемый банком своему клиенту или лицу, им указанному, и позволяющий ему получить деньги во время путешествия), дающее доступ к сети отделений или корреспондентов их банка, в одном из которых оно и будет предъявлено.

В 20-х гг. XX в. в США впервые появились *кредитные карточки*, которые предлагались некоторыми торговыми компаниями своим клиентам. Позднее эта практика распространилась на другие страны.

В начале 1950-х гг. успех так называемых безденежных карточек подтолкнул многие финансовые компании (например, «Дайнер'с клуб» и

«Американ экспресс») к более интенсивной эксплуатации этой идеи. Были выпущены многофункциональные карточки, открывавшие кредит обеспеченной клиентуре у большого числа коммерсантов. Операция оказалась высокорентабельной: и клиенты, и коммерсанты были согласны платить: первые — за доступ к новым услугам, вторые — за расширение рынков сбыта.

В 1960-х гг. небольшая группа европейских и американских банков приступила к изучению проблемы стандартизации международных финансовых транзакций, или банковских операций, означавших перевод денежных средств для каких-либо целей (соглашение, сопровождаемое взаимными уступками).

Как пишет Е. Полякова, это привело в дальнейшем к созданию международной системы по обработке и передаче транзакций, имевшей несомненные преимущества за счет точности, соответствия стандартам, скорости и безопасности международных финансовых коммуникаций, а значит, выгодной для банков во всем мире.

Вскоре подобная деятельность позволила американским и европейским банкам занять свое место на рынке многофункциональных кредитных карточек. Так, в 1967 г. впервые клиентам самых крупных французских банков была предложена так называемая Голубая карточка для облегчения расчетов с примкнувшими к этой сети коммерсантами.

3 мая 1973 г. 239 европейских и североамериканских банков из 13 стран сформировали SWIFT (Общество международных межбанковских финансовых телекоммуникаций) — кооперативное общество, целью которого должно было стать обеспечение обработки финансовой информации, а также телекоммуникационных потребностей банков-учредителей.

Система начала функционировать в 1977 г., и к середине 1990-х гг. в ее рамках действовало уже 1784 банка на правах членов и 1427 банков на правах субчленов в 84 странах мира. Быстро вырос объем ежедневно обрабатываемых транзакций. В середине 1990-х гг. их число в среднем составляло свыше 1200 тысяч, причем в отдельные дни количество транзакций достигало 1350 тысяч.

В 1970-х гг. многофункциональные кредитные карточки получили новый импульс для развития; они обеспечивали доступ к автоматическим кассовым аппаратам, например автомату, выдающему банкноты, и автоматическому отделению банка. С их помощью можно снять наличные, выяснить состояние счета; некоторые из них дают возможность положить наличные на счет, сделать пересчет, заказать чековую книжку, отдать распоряжения о проведении операций на бирже и т.д.

С середины 1980-х гг. карточки с магнитной полосой стали заменяться на более надежные и защищенные карточки с микросхемой.

С июня 1987 г. определенные небанковские учреждения получили возможность пользоваться некоторыми услугами SWIFT'a как участники без деления их правами собственности. Объем передаваемой информации составил 1500 тысяч сообщений в день.

SWIFT предложил новые услуги и открыл редкие возможности в сфере международной финансовой индустрии (стандартизация, финансовая телекоммуникационная связь, некоторые дополнительные услуги).

Общество SWIFT формально является бельгийским кооперативным обществом, зарегистрированным в Брюсселе. Оно полностью принадлежит банкам — членам общества. Его акции распределены пропорционально количеству передаваемых банком сообщений. Эти банки управляют шрифтом через Совет директоров, который избирается на общем собрании ежегодно в июне. Ежегодно для членов общества и банков, собирающихся таковыми стать, проводится SJBOS — семинар SWIFT'a по международным банковским операциям.

В середине 1990-х гг. SWIFT осуществлял следующие межбанковские операции, выполняемые по сложившимся международным стандартам: переводы клиентов и чеков; переводы банковских учреждений; операции, связанные с иностранной валютой; займы и депозиты; операции, связанные с синдикатами; соглашения о предварительном курсе; инкассовые операции; документарные и денежные аккредитивы; предоставление гарантий; операции с ценными бумагами; операции с драгоценными металлами (в разработке); дорожные чеки; передачу текстовых сообщений; авизо балансовых отчетов и ностро-выписки.

Крупные российские банки также вынуждены развивать новые виды бизнеса. В середине сентября 1996 г. в финансовых кругах стало известно о том, что ОНЭКСИМбанк, один из крупнейших банков России, становится акционером компании объединенных кредитных карточек «Ю-Си-Эс» («Найтед кард сервис»). Эта компания к тому времени пропускала через себя около 70% платежей по карточкам «Виза», «Еврокард/Мастеркард», «Джей-Си-Би», «Дайнерз клуб», а несколько лет назад была на рынке абсолютным монополистом. Ее акционерами были Кредо-банк (51%) и Мост-банк (49%) — известные конкуренты на рынке пластиковых карт.

В приобретении ОНЭКСИМбанком у Кредо-банка контрольного пакета акций «Ю-Си-Эс», как минимум, два интереснейших аспекта. Первый заключается в том, что ОНЭКСИМбанк, традиционно работающий с крупной корпоративной клиентурой, если и не идет пока в «розницу», то по крайней мере готовится предложить своим клиентам вполне «розничные» услуги, к которым, несомненно, относится обработка платежей по кредитным карточкам. Второй аспект — возможное возвращение «Ю-Си-Эс» прежних позиций на рынке, связанное с тем, что контрольным пакетом, видимо (акции еще находились в залоге у ОНЭКСИМбанка), будет владеть один из наиболее мощных банков России.

В те времена, когда иностранцев в СССР было мало, обслуживанием пластиковых карточек занимался «Интурист», а точнее, внешнеэкономическое объединение «Интурсервис». Авторизация занимала тогда 2–3 часа. В конце 1990-х гг. она происходит во многих магазинах почти мгновенно.

В первой половине 1990-х гг., справедливо считающихся временем больших и легких денег в России, было последовательно создано еще несколько процессинговых компаний, таких как «Кард-центр» и «Мультикарта». Первая была создана группой банков, лидировал в которой Мост-банк, вторая — непосредственно Мост-банком. «Кард-центр» занимался преимущественно процессингом по карточкам системы «Европэй», умело играя на противоречиях между этой системой и «Визой», «Клибмиком»

которой стал «Ю-Си-Эс». «Мультикарта» предлагала клиентам процессинг по всем платежным системам. Между компаниями развернулась острая конкурентная борьба, касавшаяся прежде всего раздела точек приема кредиток — магазинов, отелей и т.д.

Одновременно многие банки начали эмитировать не только международные карточки, но и российские (СБ, «Нисон») или карточки местного значения, такие, как «Оптим кард» или «Золотая корона», распространенные в Сибири.

До этого времени предоставление розничных услуг мало интересовало крупные банки. Во времена инфляции всегда привлекательнее обслуживать государственный бюджет, крупнейшие корпорации, межбанковские кредитные, валютные и другие оптовые финансовые операции. Но в 1996 г. крупные банки обратили, наконец, свое внимание на массового клиента.

Сначала все новшества были сконцентрированы в Москве и Санкт-Петербурге. Однако уже шла речь и о создании процессинговых центров в Иркутске, Владивостоке. Интересовали ОНЭКСИМбанк и бывшие союзные республики — Украина, Казахстан.

Несмотря на быстрый рост количества пластиковых карт, в ходу по-прежнему остаются и чековые книжки. Тем не менее в большинстве стран, включая США, количество платежей с использованием наличных денег не уменьшается. В Великобритании в 1993 г. 85% всех платежей и 66% платежей на сумму больше 1 фунта стерлингов осуществлялось наличными. Такое положение сохранялось и в 1996 г., несмотря на активное внедрение системы «электронных кошельков».

Новые платежные инструменты (в частности, пластиковые карточки), с которыми некогда связывались большие надежды на сокращение наличных денег в обороте, так и не стали пока заменой наличных денег. В Европе, например, наличность остается не только часто употребляемым, но и наиболее предпочтительным средством платежа, если судить по регулярным опросам потребителей, так как наличность, в отличие от других средств платежа, абсолютно конфиденциальна, деньги максимально обезличены, а это всех устраивает.

В структуре государственных расходов, связанных с поддержанием в обороте наличных денег, значительное место занимают расходы на их обработку. Сегодня во всем мире примерно 25% расходов на осуществление банковской деятельности относится на счет указанной процедуры. При этом все затраты лежат на банках, поскольку клиенты, как прогнозируют специалисты, вряд ли захотят когда-нибудь оплачивать услуги банка в данной области.

В России на 1 октября 1996 г. 101 банк имел лицензию Центробанка на операции с золотом и драгоценными металлами. Реально же на рынке работают с золотом всего несколько банков — Инкомбанк, СБС, «Российский кредит», Промрадтехбанк, Ланта-банк, МАПО-банк и некоторые другие. Банки осуществляют покупку и продажу российских и иностранных золотых и серебряных монет различных номиналов и весов. Самым крупным оператором этого рынка является банк «Российский кредит», ежемесячно осуществляющий на своей торговой площадке куплю-продажу золотых монет на сумму 5 миллиардов рублей.

Практически во всех банках созданы методики, которые позволяют анализировать их финансовое состояние, проверять надежность, давать оценку кредитного рынка. Однако «...российские банки не могут применить в своей работе имеющиеся международные методики, так как существуют определенные противоречия между российской системой ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности и используемыми в западных странах системами». Многие банки, особенно крупные, составляют отчетность, приближенную к мировым стандартам, для чего они проводят соответствующие корректировки, а достоверность балансов и финансовой отчетности подтверждают международные аудиторские фирмы.

При этом капитал оценивается в соответствии с Базельским соглашением. Базельский комитет по банковскому регулированию и надзору охватывает представителей центральных банков и комитетов по надзору Бельгии, Канады, Франции, Германии, Италии, Японии, Голландии, Швеции, Швейцарии, Великобритании, США и Люксембурга. Комитет заседает в Банке Международных расчетов в Базеле (Швейцария).

В середине 1996 г. японские и европейские банки провели переговоры о создании системы, позволившей бы сократить потери, связанные с кредитным риском при операциях на международном рынке депозитов, который оценивается, как сообщила «Файнэншл таймс», в 6 триллионов долларов. Эксперты из Великобритании представили проект стандартного соглашения, который, по их мнению, позволит банкам на законных основаниях производить взаимозачет депозитов.

Английский Barclay Bank выразил готовность заключить такое соглашение с 30–40 крупнейшими банками-партнерами. Эксперты посчитали, что японские банки также должны быть заинтересованы в заключении этих соглашений. Вследствие нестабильности японской финансовой системы многие японские банки в 1995 г. не смогли получить доступ к международным депозитам, хотя эти банки традиционно имеют крупные балансы и применение новой системы позволило бы сократить их размеры и сэкономить до 200 миллионов долларов в год на создании резервов для покрытия риска потенциальных убытков.

Банки уже имели опыт работы с подобными соглашениями на внутренних рынках депозитов и производных финансовых инструментов, таких, как опционы (право покупать или продавать определенные ценные бумаги, например, на фондовой бирже в заранее установленном объеме по твердой цене в течение того или иного срока). Остается неясным вопрос о возможности предъявления требований о зачете депозитов в международном суде в случае невыполнения обязательств, поскольку кредиторы претендуют на любой депозит, сделанный банком-банкротом, и не возвращают вклады других банков в этот банк.

Кроме того, согласно законам многих стран, иностранная валюта относится к категории товара, а не денег, что осложняет проведение зачета депозитов в разных валютах. Лондонские банкиры надеются, что долговое соглашение окажется хорошим шансом для проникновения на американский рынок депозитов.

В ноябре 1996 г. на 13-й сессии Ассоциации банков стран азиатско-тихоокеанского региона (АТР), которая состоялась в Куала-Лумпуре, было



принято решение о проведении следующей международной конференции в Москве в сентябре 1997 г.

В работе этой конференции примут участие свыше ста крупнейших банков США, Канады, Японии, стран Юго-Восточной Азии. Ассоциация банков АТР является одной из самых влиятельных финансовых организаций, объединяющих мировых инвесторов. В соответствии с принятым решением проведение конференции в Москве поручено Международному промышленному банку – единственному российскому банку – члену этой ассоциации к тому времени.

Современные российские банки все больше интересуют проблемы инвестиций как долгосрочных вложений капитала (внутри страны или за границей) в предприятия различных отраслей хозяйства. По данным современных экономистов, инвестиционный бизнес российских и иностранных банков в России включает в себя сегодня по крайней мере шесть основных направлений деятельности:

- приватизацию и поглощение российских компаний;
- создание и управление контрольными пакетами акций предприятий, принадлежащих банковским группам;
- операции на рынке ценных бумаг;
- депозитарные услуги владельцам ценных бумаг;
- управление фондами;
- услуги по финансированию (размещение выпусков акций, облигаций и т.д.).

Первые два направления составляют основу типичного инвестиционно-го банка. Четыре других в российских банках, как, впрочем, и в зарубежных, обычно выделены в обособленные подразделения, так как они в большей мере связаны с анализом и оценкой рынка, а не компаний, что составляет значительную часть работы по первым двум направлениям.

Взаимосвязь всех направлений дает инвестиционным банкам возможность применять опыт, полученный в рамках одного из них, к деятельности других. Именно этим объясняется стремление некоторых крупных российских банков (в частности, «Российского кредита», ОНЭКСИМбанка и др.) заниматься различными видами инвестиционных операций, хотя большинство их пока не могут принести существенных прибылей.

Так, в 1995 г. МЕНАТЕП и Инкомбанк предприняли определенные действия с целью приобретения крупнейших российских кондитерских фабрик (АО «Красный Октябрь» и АО «Бабаевское»). Однако лишь попытка Инкомбанка оказалась удачной.

Причины этого, вероятно, заключаются в механизме скупки акций. В отличие от МЕНАТЕПА Инкомбанк, а точнее, одна из его дочерних компаний – «Сервис-Технология» покупала ценные бумаги негласно. В результате на фабрике узнали о возможном поглощении в самый последний момент. В этой ситуации весьма характерно было поведение руководителей компании «Пионер-Секьюритиз», являющейся финансовым консультантом АО «Бабаевское». Еще в начале октября президент «Пионера» заявил о «разработке мер по защите от нежелательного поглощения». Однако уже через несколько дней поставленный перед фактом президент был вынужден согласиться с поражением. Впрочем, не исключено, что руководство банка и

фабрики просто договорились полюбовно. А может быть, залогом успеха Инкомбанка стало то обстоятельство, что «Сервис-Технологии» уже к моменту поглощения принадлежало 15% акций АО «Бабаевское» (когда же свою компанию начинал МЕНАТЕП, членам его группы принадлежало не более 2% ценных бумаг «Красного Октября»).

Таким образом, АО «Бабаевское» вошло в созданный Инкомбанком пищевой холдинг «Роскредитпром» – головную компанию, создаваемую крупными монополиями для управления дочерними предприятиями через систему участия. Банк, потративший на скупку акций 13 миллионов долларов, обеспечил развития производства, инвестировав в него только до конца 1995 г. 25 миллионов долларов. Так группа Инкомбанка за чисто символические деньги получила контроль над высокорентабельным предприятием, преподав прочим урок поглощения.

В 1996 г. в Японии произошло «событие века» – слияние Государственного банка Токио и крупнейшего коммерческого банка «Мидубиси». По словам советника президента и директора департамента международного планирования «Бэнкоф Токио» г-на Морофуси, основной причиной образования в 1996 г. нового кредитного учреждения на базе крупнейших японских банков была необходимость стабилизации финансовой системы страны, прошедшей через ряд кризисов.

Хотя в течение многих лет объединившиеся структуры развивались достаточно динамично, однако, как сообщали газеты, они имели в своей деятельности некоторую незавершенность. Так, Государственному банку при широкой филиальной сети за рубежом не хватало такой мощной клиентской базы, как у банка «Мидубиси». При образовании нового банка уже через полгода появились ощутимые положительные результаты.

Поскольку новый банк получил в наследство активы в 600 миллионов долларов, более 5 тысяч банков-корреспондентов по всему миру и более 12 тысяч депозитных счетов, то вполне вероятно, что его доля на рынке сильно возросла, увеличилась масштабность операций, повысилась прибыльность. По словам г-на Морофуси, «сейчас банк имеет самые высокие показатели в Японии. Согласно кредитному рейтингу компании «Мудиз», он находится на третьем месте в мире. Этот банк укрепил позицию страны на мировом денежном рынке».

Процедура слияния банков – кропотливый и трудоемкий процесс, сопряженный со значительными материальными затратами. Он затрагивает организационную структуру, филиальную сеть, корреспондентские отношения двух банков. При этом на первый план выходит проблема занятости, поскольку значительные затраты, связанные с процессом, как правило, погашаются за счет «кадровых репрессий». Так, руководство банка к началу 1997 г. уже сократило численность сотрудников на 1 тысячу человек и планирует довести эту цифру до 15% общего числа работавших в двух организациях. На образование «Бэнк оф Токио Мидубиси» было затрачено 450 миллионов долларов, но, по мнению советника президента банка, все затраты себя оправдывают.

В мировой практике главным условием образования новых финансовых структур в результате слияния является финансовое благополучие сторон. Именно поэтому легкое недоумение у японских профессионалов

вызвал вопрос возможности слияния близких к банкротству банков. Однако, как подчеркивалось, для японских банков важен не факт объединения капиталов, а выполнение обязательств перед вкладчиками и соблюдение интересов акционеров.

Кроме того, в целях поддержания стабильности экономики и конкурентоспособности финансового и производственного секторов японские крупные банки сознательно взяли на себя риск кредитования потенциальных банкротов, финансируя их либо по пониженной ставке, либо даже под нулевой процент. Расходы по таким операциям возлагались на сильных клиентов в виде дополнительных процентов. «Банк чувствует себя обязанным вытаскивать проблемного клиента» — сказал Шоиичи Куросака, директор департамента по России и Восточной Европе «Банк оф Токио Мицубиси».

В начале 1997 г. Центробанк России провел семинар на тему: «Проблемы слияния и поглощения коммерческих банков на примере "Банк оф Токио Мицубиси"». В работе семинара приняли участие крупные российские и японские банкиры. Тема слияния оказалась актуальной и для российской банковской системы, так как этот процесс начинается и здесь. Он обусловлен как необходимостью укрепления позиций на финансовом рынке, так и постоянно увеличиваемым Центробанком минимальным размером уставного капитала. В 1997 г. Центробанк России начал подготовку к массовым слияниям банков.

### Среди определений

Хорошо заработать деньги  
Большушие!  
Еще лучше просто найти в траве  
Эти привенники, терпеливо ждущие,  
Эту бронзу — по копейке, по две.

*Борис Слуцкий*

«— Какая ж ваша будет последняя цена? — сказал наконец Собакевич.  
— Два с полтиною.

— Право, у вас душа человеческая все равно, что пареная репа. Уж хоть по три рубля дайте!

— Не могу.

— Ну, нечего с вами делать, извольте! Убыток, да уж нрав такой собачий: не могу не доставить удовольствия ближнему...»

У гоголевского Чичикова, как помнится, был не совсем обычный бизнес. Но ведь «деньги не пахнут», — говорил, правда, по другому поводу один римский император своему сыну.

Еще недавно наши толковые словари и специальные справочники (экономические, философские, политические, юридические) в понятие «бизнес» приносили откровенно пренебрежительный оттенок, поскольку считалось, что предпринимательская деятельность связана прежде с личной наживой. Бизнесмен трактовался как делец, капиталист — в смысле воротила, стремящийся из всего извлечь крупные барыши, не гнушающийся никакими средствами в целях личной наживы. Каждый пионер знал: бизнесмен — это толстощекий тип в шляпе с сигарой в зубах и ногами на столе.

Переход России к рыночной экономике изменил многие формулировки. В новых словарях и справочниках «бизнес» тактично называется «экономической деятельностью субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленный на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции и услуг».

В современных изданиях «бизнесмен» хотя и называется по-прежнему «дельцом», но в то же время уважительно представлен как вообще человек, занимающийся любым видом экономической деятельности, приносящей прибыль. Имея при этом необходимые средства — собственные или заемные.

Предпринимательская деятельность, предпринимательство представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли; осуществляется гражданами на свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия.

По одному из современных определений, основанных на американском опыте, предпринимательская деятельность «это прежде всего интеллекту-

альная деятельность энергичного и инициативного человека, который, владея полностью или частично какими-либо материальными ценностями, использует их для организации бизнеса, которым управляет».

Синонимы слова «бизнес» — коммерция, торговля, отрасль, фирма, деловая активность. Таким образом, понятия «предпринимательство» и «бизнес», хотя и нередко связывают между собой, имеют разный смысл.

В американских толковых словарях понятие «бизнес» трактуется как коммерческая деятельность, определяющая способ существования человека и позволяющая ему быть независимым в суждениях и принятии решений.

Вот, оказывается, настоящий смысл того, что должно называться бизнесом: независимость в суждениях, позволяющая и решения принимать и действовать, рискуя собственным капиталом, временем, репутацией.

Можно принять и следующую концепцию: извлекая пользу для самого себя, предприниматель действует на благо общества. Поэтому, например, в США общество и государство отдают себе отчет в том, что несколько десятков миллионов предпринимчивых людей — это своего рода «золотой фонд» нации, и делают все, чтобы предпринимательский дух в народе никогда не иссякал.

Благодаря предпринимательской деятельности производится основная часть богатства многих стран мира.

В зарубежной экономической литературе понятие «предприниматель» появилось в XVIII в. и часто ассоциировалось с понятием «собственник». Шотландский экономист Адам Смит (1723–1790), например, характеризовал предпринимателя как собственника, идущего на экономический риск ради реализации какой-то коммерческой идеи и получения прибыли. Он сам планирует, организует производство, распоряжается результатами производства.

В современной экономической литературе отмечается, что когда в реальной хозяйственной жизни произошло отделение капитала-функции от капитала-собственности, понятие «предприниматель» не совпало с понятием «собственник» и уже трактуется гораздо шире.

В Российской Федерации предпринимательская деятельность в ее нормальном, рыночном понимании возникла только недавно. В одном из первых законодательных актов России, разрешающих предпринимательство и регламентирующих права и ответственность его субъектов (в Законе РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности»), предпринимательство также трактуется как инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на их риск и под их имущественную ответственность.

Вне предпринимательства, само по себе, собственность и иное имущество, используемое в производственном процессе, не могут быть реализованы, а, следовательно, не принесут дохода товаропроизводителям. Поэтому «предпринимательство» представляет собой, образно говоря, кровеносную систему рыночного хозяйства, поддерживающую жизнедеятельность каждой ячейки и обеспечивающую общественный обмен веществ.

Цель каждого бизнесмена — разбогатеть, получить прибыль путем реализации определенной продукции или услуг, потом еще больше разбогатеть, потом еще...

Способов разбогатеть много; незабвенный Остап Бендер, например, знал «четыреста относительно честных способов отъема» денег, он говорил, что «отъем или увод денег варьируется в зависимости от обстоятельств». Однако даже великий комбинатор в погоне за миллионом призывал чтить уголовный кодекс.

Понятие «богатый человек» весьма условно. Центр комплексных социальных исследований и маркетинга «Круглого стола бизнеса России» провел в 1995 г. исследование, в котором, кстати, обсуждался вопрос: кого считать богатым. Основой исследования, кратко изложенного в газете «Известия» (27 декабря 1995 г.), стал анкетный опрос 1131 эксперта из числа предпринимателей, чиновников, интеллигенции, участвовали работники МВД, прокуратуры, суда, коллегии адвокатов, юридических фирм. Среди экспертов были состоятельные, зажиточные, малообеспеченные и бедные. Поэтому, естественно, разными были и представления о бедности и богатстве, вернее, о бедных и богатых. Богатым, например, считался человек, у которого минимальный уровень дохода от 500 до 100 000 долларов в месяц, наиболее же распространенным было убеждение, что у богатого доход — 1000 долларов в месяц. В США, для сравнения, 500 долларов в месяц получает неквалифицированный рабочий, а 1000 — инженер, экономист. Москвичи считают богатым того, чей годовой доход составляет более 120 тысяч долларов в год, в среднем же, по современным российским понятиям, для того, чтобы считать себя богатым, достаточно и половины этих денег.

Исследователи заинтересовались: как, по мнению одних людей, становятся богатыми другие люди. На этот вопрос большинство ответило: во-первых, — связи; во-вторых, — личные способности. Далее следовали, вероятно, почерпнутые из жизни, предположения, будто богатыми становятся те, у кого была предшествующая работа в партгосаппарате, должность начальника перед началом реформ, а также связь с криминальными структурами и иностранными фирмами, наличие влиятельных покровителей, работа в команде, т.е. среди своих друзей, вспомнили и о несовершенстве законов. По мнению большинства экспертов, лишь единицы разбогатели самостоятельно.

Так или иначе, все были согласны, что сейчас в России существует возможность быстро сделать деньги. И не только для тех, кто находится у власти или вхож в мафиозно-криминальные кланы. Однако, посчитали эксперты, образование тут ни при чем, даже, наоборот, у образованных разбогатеть шансов мало. Так считает большинство экспертов, но, думается, ошибается, с большинством это часто бывает. Недаром ведь предприниматели-самоучки из числа физиков и лириков бросились получать второе, финансовое, образование, платя за это немалые деньги.

В самом начале рыночной экономики, в так называемый переходный период, некоторые экономисты сомневались в том, что «экономизированные» объяснения могут сказать что-либо определенное о мотивации и особенностях предпринимательских действий в конкретном сообществе. «Стоит только сделать полшага вперед, к разрешению этого вопроса, и извлечение прибыли, в свою очередь, оказывается средством достижения совсем иных целей», — пишет заведующий сектором ИЭ РАН кандидат эконо-

номических наук В. Радаев в статье «Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности». Какие же это цели? Исследователь предполагает: обеспечить себя материально; выпастить из нищеты и необустроенности своих близких; дать детям элитарное образование; накопить средства, стремясь к эмиграции в страны с более «теплым» климатом; одержимость грандиозными идеями «сколотить» капитал для нового дела.

Не следует, однако, забывать и о тех бизнесменах, для кого деньги — самоцель, кто отказывал себе во всем и, не заполнив золотом последнего сундука в тайнике (пусть — в банке), уходит ни с чем.

История бизнеса — ровесница рынка и старше денег. Многочисленные примеры свидетельствуют: можно стать гениальным бизнесменом по воле случая, но чтобы продержаться на плаву в бурной стихии бизнеса, всю жизнь нужно быть личностью и уметь жить.

Впрочем, заметил один еврейский мудрец: «Для того, чтобы преуспеть в бизнесе, нужен талант необычайный, если же вы обладаете таким талантом, зачем тратить его на бизнес?»

### **Искусство наживать состояние и ремесло извлекать доходы**

Счастье разделяется на пять частей: во-первых, разумные желания; во-вторых, здоровые чувства и невредимое тело; в-третьих, удача в делах; в-четвертых, добрая слава среди людей; в-пятых, достаток в деньгах и прочих жизненных средствах.

**Платон**

Древнегреческий ученый философ Аристотель (384–322 гг. до н.э.), как известно, не был ни бизнесменом, ни просто богатым человеком. Он был, по описанию современника, «шепеляв в разговоре, ноги имел худые, а глаза маленькие, но был приметен одеждою, перстнями и прической». И этот невзрачный щеголь, «приметный» даже для современников, надо полагать, не только внешними атрибутами, более двух тысяч лет возглавляет список бесспорных гениев за всю историю человечества.

В одной из своих книг Аристотель называл умение наживать состояние искусством. С этим искусством он связывал представление, будто «богатство и нажива не имеют никакого предела». Аристотель даже называл «самые существенные исходные части наживать состояние», и среди них следующие.

Самым значительным видом деятельности, имеющим своим предметом обмен, Аристотель считал торговлю. «Она, — писал Аристотель, — также состоит из трех частей: морская торговля, транзитная торговля и розничная торговля». Они различаются тем, что одни сопряжены с наименьшим риском, другие приносят наибольший барыш. Вторым видом деятельности, имеющим своим предметом обмен, по мнению Аристотеля, служит

отдача денег в рост, третьим — предоставление своего труда за плату, «это последнее находит приложение отчасти в ремеслах. Отчасти же у людей, не способных к ремеслу и зарабатывающих себе средства исключительно физическим трудом».

Примерно так, с теми или другими разновидностями на разных поприщах, развивалось «искусство наживать состояние», пока, наконец, тысячелетия спустя не превратилось в нормальное умение делать деньги.

Впрочем, Аристотель сумел заглянуть и на одно-два тысячелетия вперед. Он писал: «Выгодно в смысле наживания состояния, если кто сумеет захватить какую-либо монополию». Примеры тому были: некоторые государства, находясь в стесненном финансовом положении, нередко прибегали к получению такого рода дохода — они заводили монополию на те или иные товары.

Но не только государства «заводили монополию». В те времена распространился слух об одном предприимчивом человеке, который на отданные ему в рост деньги скупил в Сидлии все железо из железодельных мастерских, а затем, когда прибыли торговцы из гаваней, стал продавать железо как монополист, с небольшой надбавкой на его обычную цену. Таким образом он разбогател: на пятьдесят талантов заработал сто.

Узнав об этом, сиракузский тиран Дионисий Старший (ок. 432–367 гг. до н.э.) издал приказ, согласно которому этому человеку разрешалось увезти деньги с собой, но при этом все же покинуть Сиракузы, так как он нашел источник доходов, который наносил ущерб интересам Дионисия.

До сих пор бытует выражение «богат как Крез», известное во всем мире. Надо быть действительно очень богатым человеком, чтобы заставить говорить о себе тысячи лет. Кстати, лидийский царь Крез (560–546 гг. до н.э.) был не только очень богат, но и весьма честолбив, так что может спать спокойно — слава его не померкла. Между тем, что-то не слышно, как именно Крез стал богат, хотя и это, конечно, сохранилось для истории.

Как и все цари в то время, Крез вел войны, даже побеждал, пополняя лидийскую казну. Однако огромное его богатство было не от войн, а от вполне миролюбивых занятий. Оно у него от хитроумных операций с монетами, удивительных, по свидетельству специалистов, даже для наших современников, хотя совсем не редких.

Дело в том, что отец Креза — Алпатес (606–561 гг. до н.э.), находясь в стесненных финансовых обстоятельствах, ввел одновременное обращение золотых и серебряных монет. Постепенно он накопил некоторый опыт (сначала опыт, а не богатство) параллельной чеканки. Хитрость же состояла в том, чтобы угадать соотношение обмена золотых монет на серебряные, которое было бы усредненным соотношением обмена в пограничных с Лидией странах. Тогда спекуляция лидийскими монетами была бы менее выгодной, чем монетами других стран.

Золотой статар Креза весил 8,4 г. Когда в Лидию стали притекать серебряные статары из Эфны, уже сам Крез приказывал обменивать сорок серебряных статаров на три золотых. Поразительно, что вокруг этих крезовских цифр соотношение стоимости серебра и золота колебалось более двух тысячелетий, вплоть до 1800 г. н.э. Специалисты вынуждены признать это одной из многочисленных загадок экономической истории.

О том, как был богат Крез, можно судить по тому, что Пифий, внук Креза, о котором не рассказывают легенды, имел наличными «2000 талантов серебра, золота 4 000 000 дариевских статеров без 7000», т.е. 67,3 т серебра и 33,6 т золота.

Новое, как известно, — это хорошо забытое старое, в бизнесе — тоже. Поэтому в Средневековье то ли вспомнили крезовский метод, то ли заново изобрели способ происхождения богатств старого Креза. В Испании при короле Альфонсе XIII работала, не зная дифференциальных уравнений и поэтому справляясь подручными средствами, целая экономико-математическая лаборатория. Задачей ее, по мнению современных многоопытных исследователей, была оценка соотношения между количеством золотых и серебряных монет в Португалии и Франции с тем, чтобы соотношение «золото: серебро» (рацио) в монетном обращении внутри Испании выдерживалось точно посередине между французскими и португальскими монетами.

Уже в древнейшие времена были примеры криминального понимания бизнеса. Недаром же одна из статей свода законов вавилонского царя Хаммурапи, правившего в 1792–1750 гг. до н.э., гласила: «Если продавец вина... обманывает потребителя, ее следует бросить в воду».

Римляне были заинтересованы в получении со своего имущества максимального дохода. В этом, правда, среди ученых нет согласия, некоторые исследователи утверждают как раз обратное. Говорят, например, что в Древнем Риме будто бы не особенно интересовались доходами. Однако многочисленные данные показывают, что извлечение дохода, в первую очередь из земельных владений, обеспечивало право владельца на принадлежащую ему на том или ином основании землю. Понимали римляне и необходимость производить соответствующие затраты. Так, например, муж, управляющий полученным женой в приданое имением, был обязан тратить средства на работы, без которых имение становилось менее доходным («необходимые расходы»), причем приветствовались и другие расходы («полезные расходы»), поднимавшие доходность имения.

Кроме того, римляне пытались извлекать из своего имущества доходы в денежной форме, развивая товарное хозяйство.

Современные исследователи выявляют многообразие типов римских «производственных ячеек» в главной отрасли — сельском хозяйстве. Среди таких ячеек были:

- высокодоходные; подгородные имения, специализировавшиеся на какой-нибудь одной, поставлявшейся на рынок культуре;
- в значительной мере самоудовлетворяющиеся: латифундии и сальтусы с разнообразными культурами, ремесленными мастерскими и поместными рынками;
- имения смешанного типа: виллы с многоотраслевым хозяйством при выделении той или иной культуры для продажи и закупки ряда средств производства и потребления для рабов и господ у городских ремесленников;
- занимавшие особое место пастбища, снабжавшие как сырьем, так и готовой продукцией более близкие и более отдаленные рынки.

Напомним: строй был рабовладельческий, а даже хорошо обученный раб — это раб, и трудился он, конечно, не в соответствии с требованиями своего времени. Так, Колумелла, в чьем имени, как и в других, трудились рабы, жаловался, что никому не удастся добиться, чтобы рабы разбирали лозы и черенки по сортам для посадки каждого сорта винограда на особом участке, ибо дело это требует наибольшего внимания, старания и предусмотрительности.

«Неполное развитие товарно-денежных отношений, — пишет историк Е.М. Шаерман, — часто затрудняло добывание денег, делало их в глазах собственников более ценными, чем продукт труда и сам труд, особенно даровой, как им представлялось, труд их рабов, хотя на самом деле при низкой производительности труда издержки на него были особенно высоки». Большая разница цен на зерно и муку в Риме объясняется издержками на помол. Исследователи обнаружили значительное превышение стоимости металлических статуй над стоимостью затраченного на них металла, что относится и к чеканным металлическим сосудам. Американский ученый Дункан-Джонс считает, что у римлян высоко ценился только труд высококвалифицированных художников, но в некоторых случаях был дорог и сравнительно простой труд, например, мукомолов.

Римские императоры всегда подозрительно смотрели на очень богатых людей. Сокровища ведь часто использовались для различных политических махинаций, для представительства, снискания популярности, для торговых и особенно ростовщических операций, увеличивавших накопления. К. Маркс в книге «Критика политической экономики» в качестве примера попыток изъять из обращения и сберечь непосредственную меновую стоимость — золото — приводит обращение кортесов к Филиппу II с просьбой запретить ввоз иностранных товаров, в основном предметов роскоши, обменивавшихся на золото.

Историки не могут определить, каково было в Риме соотношение товарного производства и товарного обращения. Но то значение, которое имело для ремесленников обилие или отсутствие заказов, место, которое у кристов занимает наем труда для изготовления какой-нибудь вещи (*locatio conductio operis*), заказ, в отличие от найма услуг (*locatio conductio operarum*), широко распространяется в самых разных областях подрядов, выросших из заказов, позволяет исследователям сделать вывод о том, какое значение имело товарное обращение даже в период максимального развития товарного производства.

«Для того чтобы стать хорошим торговцем, требуется значительно больше, чем для того, чтобы стать доктором права», — гласила латинская поговорка, основанная, как и все поговорки, на жизненном опыте.

Ориентированное на рынок товарное производство, по словам Е.М. Шаерман, должно было считаться со спросом, находить новые формы его удовлетворения. Известно, например, о возникшей моде на серебряную чеканную посуду из мастерской некоего Клодия. Завоевавшие рынок изделия могли приносить в течение некоторого времени значительный доход, несмотря на то, что содержание изготавливавших их мастеров стало дорогим.

Римляне видели «пользу» своих великолепных сооружений не только в социальном, но и в откровенно экономическом смысле. Зрелищные со-

оружия, где выступали гладиаторы, приносили большую прибыль их владельцам. Цицерон писал: «Отдай своих гладиаторов внаем для игр, и уже после двух боев твои деньги вернутся к тебе». Однажды будущий император Тит упрекнул своего отца, императора Веспасиана, в том, что «и нужники он обложил налогом». Веспасиан ответил фразой, вошедшей в историю: «Деньги не пахнут».

Доход приносили и мастерские, изготавливавшие предметы широкого потребления, например, строительные материалы, кузнечные изделия, простую одежду для рабов и плебса. Причем доход обеспечивался не за счет высокой цены товаров, а благодаря широкому спросу. Владельцы мастерских расширяли свои предприятия, организуя новые либо укрупняя старые. Так возникли мануфактуры, в которых могли быть заняты до сотни рабов, например, предприятия, изготавливавшие строительные материалы — кирпичи и черепицу. Впрочем, эти предприятия зависели от искусства ремесленников и, как правило, существовали недолго.

## Опыты

И все же не пытай к ним (богатствам) ни философского, ни монашеского презрения.

**Франсис Бэкон**

Самым богатым человеком своего времени считается француз Жак Кер (ок. 1395–1456 гг.), сын торговца мехами, королевский казначей, «первый капиталист в истории Европы». Начиная с чеканки монет «дурной пробы», на чем погался, но был прощен специальной грамотой Карла VII и даже получил должность придворного поставщика. Вскоре умный и находчивый Жак Кер пошел на повышение — стал королевским банкиром. Одновременно он был крупным торговцем, строителем оборудованного порта в Монпелье на Средиземном море и судоходных каналов, вкладывал деньги в «Купеческий дом», предназначенный для биржи, получал привилегии не только от своего короля, но и от восточных правителей.

Одной только торговли с Левантом и Вранбантом было достаточно, чтобы стать богатым купцом во Франции. Кер доставлял туда лионское полотно, монпельенские корзины, воск, винный камень, кислоту для крашения кож, а также розы и фиалки, которые арабы использовали в своих известных благовониях. Обрато Кер привозил восточные сладости, арабских скакунов, мускус, духи. Во Франции он приобрел замки, поместья, лионские копи, в Италии — торговые конторы, флорентийские мастерские. Деньги у него не залеживались. К тому же он получил множество крупных должностей и мелких завистников, тайных врагов и, наконец, — королевскую немилость. Колесо Фортуны крутилось, Жак Кер попал под суд, его обвинили по четырнадцати статьям: чеканка низкопробной монеты, поставка оружия неверным, вывоз драгоценных металлов в арабские страны и, самое главное, — выдача мусульманам раба-христианина, кото-

рый пытался найти убежище на одном из кораблей Жака Кера. Он был признан виновным и приговорен к «приличествующему покаянию перед королем в лице уполномоченной на то персоны, а именно: стоя на коленях с непокрытой головой и ступенным до пояса оплечьем, держать в руках горящий восковой факел весом в десять фунтов». А также к конфискации всего имущества и содержанию в тюрьме — пожизненно. Вскоре из тюрьмы он бежал: ведь у него остались не только враги. «Первый капиталист в истории Европы» — генерал-капитан погиб в морском сражении.

Футтеры покровительствовали искусствам, изящной словесности, построили целый квартал (Fuggerei) в одном из пригородов Аугсбурга — не менее 106 жилищ для обездоленных.

Французский мыслитель Мишель Монтень (1533–1592) считал, что нет такой выгоды, которая не была бы связана с ущербом для других. Подтверждая свое наблюдение, Монтень приводит несколько доказательств: купец наживается на мотовстве молодежи, земледелец — благодаря высокой цене на хлеб, строитель — вследствие того, что здания приходят в упадок и разрушаются, судейские — на спорах и тяжбах между людьми. «Покопайся каждый из нас хорошенько в себе, — пишет Монтень, — и он обнаружит, что самые сокровенные его желания и надежды возникают и питаются, по большей части, за счет кого-нибудь другого». Это напоминает наблюдение римского философа Сенеки (4 г. до н.э. — 65 г. н.э.), который повествует о некоем афиняне, торговатшем всем необходимым для погребения и стремившемся к слишком большой выгоде, достигнуть которую он мог не иначе, как «ценою смерти многих людей».

Римский император Август (63 г. до н.э. — 14 г. н.э.) как-то за один раз внес в дар святилища Юпитера Капитолийского огромную сумму — 16 тысяч фунтов золота — главным образом египетской добычи.

История знает бесчисленное множество примеров всплеска роскоши. Из описания Светония известно, например, о стремлении к роскошным постройкам «божественного Юлия», который отстроил за большие деньги виллу близ озера Неми, но она не совсем ему понравилась, и он разрушил ее до основания, хотя был еще в долгах.

Роскошные виллы и огромные дворцы строили преемники Августа — Тиберий (42 г. до н.э. — 37 г. н.э.) и Калигула (12 г. н.э. — 41 г. н.э.). На берегу озера Неми Калигула выстроил виллу, стены и полы которой постоянно покачивались, а по озеру плавал роскошный корабль с мраморными залами, колоннами, бассейнами. Особым великолепием отличалось время императора Нерона (37 г. н.э. — 68 г. н.э.). Своими уникальными сооружениями он затмил все, что было ранее, не считаясь ни с какими затратами, его архитекторам дозволялось «идрать средствами империи».

Были времена, когда специальными законами против роскоши государства то и дело стремились ограничить баснословные финансовые затраты, заставить граждан вкладывать средства в улучшение земледелия или тратить их на общественные нужды.

Против роскоши выступали и отдельные лица. Цицерон, например, писал: «...Обыкновение проявлять доброту я ставлю гораздо выше щедрости при устройстве зрелищ». В «Речи», произнесенной в защиту Рабария Постума, Цицерон говорил: «In studio rei amplificandae apparebat non

avaritiae praedam, sed instrumentum bonitati quaeri» («В своем стремлении увеличить состояние обнаруживает не алчность, но поиски способа делать добро»).

Прошло почти пятнадцать столетий, и Монтень в книге «Опыты» одну из глав называет «О законах против роскоши». «Тот способ, — пишет Монтень, — которым законы наши стараются ограничить безумные и суетные траты на стол и одежду, на мой взгляд, ведет к совершенно противоположной цели». По мнению Монтеня, правильнее было бы внушить людям презрение к золоту и шелкам, как к вещам суетным и бесполезным, а не увеличивать их ценность и заманчивость. Объявить, что только особы царской крови могут есть палтус или носить бархат и золотую тесьму, и запретить это простым людям, разве не означает повысить ценность этих вещей и вызвать в каждом желание пользоваться ими? Как только появилась мода на сукно (впервые его одели в знак траура по короле Генрихе II), шелковые ткани ушли в цене и «достались в удел врачам и хирургам». В армии богатая одежда стала вызывать презрение, и в моду вошли, повысившись в цене, засаленные замшевые куртки. «Закон, — пишет Монтень, — должен был бы объявлять, что красный цвет и ювелирные украшения запрещены людям всех состояний, за исключением комедиантов и куртизанок». Кстати, это было не ново. Древнейший греческий законодатель Залевк (VII в. до н.э.), составивший законы для города Локры — греческой колонии в Италии, боролся за нравы локрийцев. Согласно законам Залевка, запрещалось: женщине свободного состояния носить золотые драгоценности на своей особе и украшенные вышивкой одежды, если она не девка и не блудница, выходить в сопровождении более чем одной служанки, разве что она пьяная, мужчине, кроме распутников, — носить на пальцах золотые перстни и одеваться в тонкие одежды.

Дальнейшая история показала, что борьба против роскоши шла с переменным успехом, победа на одной территории не означала всеобщей капитуляции, количества примеров роскоши великое множество во всех временах и наших, разумеется, тоже, о чем будет рассказано дальше. Речь, собственно, не о роскошной трате богатств, а о наличии этих богатств, приобретении, отношении к богатству и богатым как в старину, так и в наши дни.

Младший современник Монтеня английский философ Фрэнсис Бэкон (1561–1626) в книге почти с таким же названием «Опыты или наставления нравственные и политические» одну из глав — «О богатстве» — начинает словами: «Не могу назвать богатство иначе как обузой добродетели». Правда, вскоре уточняет: «...Богатство для добродетели то же, что обоз для армии: без него не обойтись, нельзя также и бросить его, но он затрудняет движение, а забота о нем стоит подчас победь». Никто не может из больших богатств извлечь много для себя лично, утверждает Ф. Бэкон, можно быть их хранителем, можно раздавать их, можно тщеславно ослеплять ими, но в чем истинная польза их для самого владельца?

Для того чтобы лучше понять отношение к богатству в XVI–XVII вв., продлим себе удовольствие общения с гениальным Ф. Бэконом. Разумеется, мнения его не разделялись современным ему большинством, но тем оно и привлекательнее.

Способов обогатиться существует много, утверждал Ф. Бэкон, — и большей частью гнусных. Из них скупость является одним из лучших; но и этот способ нельзя считать невинным, ибо это и есть дар земли, великой матери нашей; но этот способ медленный. И все же, когда люди с большими капиталами берутся за сельское хозяйство, это весьма умножает их богатство. «Я знал в Англии вельможу, — пишет Ф. Бэкон, — имеющего больше доходов, чем любой из моих современников: были у него и пастбища, и овцы, и лес, и зерно, и каменноугольные копи, и свинцовые и железные рудники, и еще много другое. Земля была для него словно океаном, откуда вылавливал он все новые ценности». Получалось, что нажить малые деньги ему было трудно, а большие — легко. Ибо, когда у человека запасно столько, что он может держаться самой высокой цены, заключить такие крупные сделки, которые не многим под силу, и пользоваться плодами усердия более мелких дельцов, он непременно богатеет все более.

Обынный доход от торговли, считает Ф. Бэкон, есть доход честный, преумножаемый двумя путями: прилежным трудом и славой честного дельца. Более сомнительны барыши от выгодных сделок: когда пользуются чужим несчастьем, действуют через подставных лиц, хитростью отшельваются от менее выгодных покупателей или пускаются на другие бесчестные проделки. Что касается посредничества, когда товар покупается не для себя, а для перепродажи, то здесь обманываются и на продавце, и на покупателе.

Несметные богатства, по мнению Ф. Бэкона, может иной раз нажить тот, кому выпадет счастье опередить других в каком-нибудь изобретении или привилегии. Например, как это было с первым, кто стал добывать сахар на Канарских островах.

Если человек окажется подлинно искусным в логике и проявляет как здравое суждение, так и изобретательность, ему суждены большие дела, особенно когда времена этому благоприятствуют. Кто ищет одних лишь верных прибылей, навряд ли станет очень богат; а кто вкладывает все имущество в рискованные предприятия, зачастую разоряется и впадает в нищету; поэтому надлежит сочетать риск с известным обеспечением на случай убытков.

Верным путем к обогащению являются также монополии и исключительное право скупки товара, когда они ничем не ограничены, особенно если располагать сведениями насчет будущего спроса и запастись этим товаром заранее.

Богатство, приобретенное службой, хотя и наиболее почетно, все же, когда добыто лестью, угождением и иными рабскими услугами, может быть причислено к наиболее постыдным.

Что же касается охоты за завещаниями и должностью душеприказчика, как это делал Сенека, по словам Тацита: «Testamenta et orbos tanquam indagine capi» («Он, словно ищейка, выслеживает завещания и бездельных граждан»), это и того хуже, ибо тут приходится угождать более недостойным людям, нежели при исполнении службы.

Ф. Бэкон призывает не слишком доверять тем, кто заявляет о своем презрении к богатству, ибо презирают его те, кто отчаялся его добыть; нет хуже, когда случится им вдруг разбогатеть. И в то же время советует

не быть мелочным. У богатства есть крылья: иногда оно улетает само; иногда же приходится пустить его в далекий полет, чтобы оно привлекло еще большее богатство.

Оставляют богатство, продолжает Ф. Бэкон, либо родичам, либо обществу: в обоих случаях умеренные доли больше идут впрок. Наследник, получивший большое состояние, — приманка для всех окрестных хищников, если только он годами и разумом не является более обьного зрелым. «Меряй дары свои не количественной мерой, но сообразуй с надобностью; и не откладывай даяний до смертного часа, ибо, если поразмыслить, человек, поступающий так, щедр уже более за чужой счет, нежели за собственный».

Любопытно, что Ф. Бэкон, как, впрочем, и некоторые его современники, опирается в своих рассуждениях о богатстве на философские открытия античных авторов, однако акцентируя внимание не столько на экономической стороне дела (мол, здесь и так уже все достаточно ясно), сколько на этической. Для нас же суждения философов XVI–XVII вв. имеют безусловную ценность еще и потому, что они, изучив «опыты» античности, формировались на заре капитализма, когда, как известно, целью существования стала — прибыль любой ценой, вопреки или в согласии с философским, нравственным, политическим и т.п. опытом прошлого.

### На заре туманной юности

Да, предки умели!  
А нам-то как быть?  
Как в этом же деле  
Себя проявить?

*Джузеппе Джусти*

Купцы и предприниматели в Древней Руси долгое время не были выделены в отдельное сословие, даже условно. В предпринимательской деятельности могли принимать участие полностью или «по совместительству» все слои общества, не исключая князей и бояр.

По словам византийского императора Константина Богрянородного (905–959), с ноября месяца, как только промерзали дороги и устанавливался санный путь, русские купцы покидали города и направлялись в глубь страны. Всю зиму они скупали по погостам товары, а также собирали с жителей дань в оплату за ту охрану, которую им давал город. Весной же по рекам, например, по Днепру, возвращались купцы в города, в частности в Киев. К тому времени подготавливались суда, на которых купцы отправлялись в Царьград. Плыли огромным караваном, состоявшим из купцов разных земель — смоленских, любечских, черниговских, новгородских, вышгородских. Труден и опасен был этот путь. И только большая охрана спасала купцов от многочисленных грабителей. Из Днепра выходили в море и держались берега, так как в любой момент могли погибнуть на своих утлых суденышках от крутой волны.

В Царьграде купцы торговали шесть месяцев. Согласно договору, оставаться на зиму они не могли. Размещали их не в самом городе, а у «святого Мамы», т.е. у монастыря святого Мамонта. Во время пребывания в Царьграде русские купцы пользовались различными льготами, предоставленными им византийским императором. В частности, они могли продавать свои товары и покупать греческие, не платя пошлин; им выделяли бесплатно продукты питания и разрешали пользоваться баней. По окончании торгова греческие власти выделяли купцам съестные товары на обратный путь и корабельные снасти. Возвращались купцы не ранее октября, а там уже снова наступал ноябрь и нужно было ехать в глубь страны, на погосты, распродавать то, что было привезено из Византии, и скупать товары для зарубежной торговли на следующий год.

Такая предпринимательская деятельность велась Русью не одно столетие. По словам доктора экономических наук О. Платонова, «все большее и большее число людей вовлекалось в эту экономическую деятельность, становясь кровно заинтересованными в ее результатах».

Из Царьграда купцы вывозили шелковые ткани, золото, кружева, вина, мыло, губки, различные лакомства. Но торговля велась не только с Царьградом. У варягов, например, покупали бронзовые и железные изделия, особенно мечи и топоры, олово и свинец. У арабов — бисер, драгоценные камни, ковры, сафьян, сабли, пряности.

В первом древнерусском своде законов немало места уделено предпринимательству. Закон, в частности, «... строго отличает отдачу имущества на хранение — «поклажу» от «займа», простой заем, одолжение по дружбе, от отдачи денег в рост из определенного условленного процента, процентный заем краткосрочный от долгосрочного и, наконец, заем — от торговой комиссии и вклада в торговое комплексное предприятие из неопределенного барыша или дивиденда...».

В своде законов описан порядок взыскание долгов с несостоятельного должника при ликвидации его дел, причем различается несостоятельность «злостная» от «несчастной». Говорится о торговом кредите и операциях в кредит. Так, гости, иногородние или иноземные купцы «запускали товар» за купцов туземных, т.е. продавали им в долг. Купец давал гостю, купцу-земляку, торговашему с другими городами или землями, «куны в куплю», на комиссию для закупки ему товара на стороне. «Капиталист, — пишет историк В.О. Ключевский, — вверял купцу «куны в гостыбу» для оборота из барыша».

На Руси успешно развивались кредитные отношения. Вот один из характерных примеров. Новгородский предприниматель купец Климьята (Климент), живший в конце XII — начале XIII вв., сочетал свою широкую торговую деятельность с предоставлением кредитов — отдачей денег в рост. Климьята был членом «Купеческого ста» (союз новгородских предпринимателей), занимался он преимущественно бортным промыслом и скотоводством. Судя по всему, дело было весьма прибыльное. К концу жизни Климьяте принадлежали четыре села с огородами. Перед смертью он составил духовную, в которой перечислял свыше десятка различного рода людей, связанных с ним предпринимательской деятельностью. Из перечня должников Климьяты видно, что он выдавал также и «поральское



серебро», за что взимались проценты в виде вклада. Так, он завещал в уплату долга своим кредиторам Даниле и Воину два села. Все свое состояние, как было распространено в то время, Климята завещал новгородскому Юрьевскому монастырю.

Надо сказать, что о предпринимательском кредите на Руси сложилось особое мнение. Считалось, что не по-христиански брать высокие проценты. Владимир Мономах ввел Устав, который резко ограничивал сумму процента, выплачиваемого по кредиту, — не более 20% в год.

Анализируя черты великороссов, которые могли способствовать развитию русского предпринимательства, академик В.П. Безобразов в конце XIX в. особо выделял:

- чувство меры, которое уравнивает все разнообразие душевные порывы, движения, увлечения всяких других чувств и страстей, соразмеряет важность различных целей в силу наличных способов их достижения;
- практический расчет — умение сосредоточиться на ближайших и важнейших целях жизни и пожертвовать в момент действия всеми более отдаленными, менее необходимыми и менее достижимыми, хотя бы и самыми возвышенными целями;
- самообладание среди разнообразных и противоположных потребностей жизни и стремления к их удовлетворению;
- трезвость характера, не позволяющая увлекаться никакими чувствами и страстями, удаляющими от раз поставленной задачи, от начатого предприятия;
- силу воли, непрерывно поддерживающую бодрость духа, не позволяющую предаваться излишнему самообладанию при успехе, излишнему унынию при неудаче, всегда дающую рассудку господство над порывами чувств.

В древнем Новгороде предприниматели объединялись в торгово-промышленную ассоциацию, именуемую тогда «Иваново сто», поскольку центр ее был около храма Святого Иоанна Предтеча в Опоках. Здесь на общественном гостинном дворе купцы складывали свои товары. Здесь же находилась «тридница» (большая палата), своего рода конференц-зал для проведения деловых совещаний. На общем собрании «Иваново сто» купцы выбирали старосту, который руководил делами этой ассоциации, наблюдая за общественной кассой и оформлением деловых документов.

Около церкви проходил торг, стояли большие весы, при которых находились выборные присяжные чины, наблюдавшие за правильностью веса и торговли, что, вероятно, требовало особого наблюдения. За взвешивание, как и при продаже товара, полагалась особая плата. Были и малые весы — для взвешивания драгоценных металлов, слитки которых служили тогда вместо монеты.

Противоречия, которые, бывало, возникали между предпринимателями и потребителями рассматривались в специальном торговом суде, председателем которого был тысяцкий.

Купцы, входившие в «Иваново сто», как подчеркивают исследователи, обладали большими привилегиями. В случае финансовых затруднений им предоставлялся кредит или даже безвозмездная помощь, а при необходимости — вооруженный отряд для охраны.

Не каждый купец мог вступить в «Иваново сто», а только очень состоятельный предприниматель, поскольку это было платное общество. В кассу «ассоциации» нужно было внести большой взнос в 50 гривен и, кроме того, безвозмездно пожертвовать в пользу церкви Св. Иоанна в Опоках еще почти 30 гривен. Это были большие деньги, за них можно было купить целое стадо волов в 80 голов. Зато, вступив в «Иваново сто», предприниматель сразу занимал почетное положение в городе и получал привилегии, причем пользовался ими не только сам удачливый предприниматель, но и его дети, поскольку участие было наследственным.

В городах существовали и другие профессиональные объединения предпринимателей. В XIV–XVI вв. торговые предприниматели, имевшие лавки в городском торгу («ряду»), объединялись в самоуправляемые организации, члены которых назывались «рядовичами». Они сообщали владели отведенной под лавки территории, имели своих выборных старост, обладали правами на сбыт своих товаров. Центром рядовичей обычно была их патрональная церковь, в подвалах которой хранились товары. Имущественное положение купцов, как отмечает проф. О. Платонов, было неравное. Самыми богатыми были «гости-сурожане» — купцы, торговавшие с Сузожем и другими городами Причерноморья. Состоятельными были и купцы суконного ряда — «суконники», торговавшие привозным с Запада сукном.

Торговля на Руси настолько процветала, что некоторые города по внешнему виду напоминали торговые ярмарки.

Венецианский купец и дипломат Барбаро Иосафат (1413–1494 гг.), побывавший в России в 1436–1452 гг., удивлялся изобилию и дешевизне продуктов. В Москве его поразило, например, изобилие мяса, которое «дают не на вес, а просто на глаз, причем не менее четырех фунтов за один маркет. На один дукат получают 70 кур, а один гусь стоит 3 маркета».

Другой венецианец — посол Венецианской республики при дворе персидского шаха, Контарини Амброджио (ум. в 1499 г.), полгода побывавший в России — с 25 августа 1476 г. по 21 января 1477 г., подтверждает увиденное своим земляком, отмечая, что здесь продают огромное количество коровьего и свиного мяса, сотню кур отдают за дукат, за эту же цену — 40 уток, а гуси стоят по три маркета за каждого. Торгуют также разными видами зимней птицы в большом количестве. Контарини отмечал также, что поздней осенью на Москве-реке строят лавки для различных товаров и там происходят все базары, а в городе тогда почти ничего не продается. Ежедневно на льду реки находится громадное количество зерна, говядины, свиные, дров, сена и всяких других необходимых товаров.

Уже в XVI–XVII вв. в России была сильно развитая торговая сеть. Многие тысячи купцов вели оживленную торговлю в городах, посадах, селах, возле монастырей, на ярмарках. Французский офицер, капитан иноземных телохранителей Бориса Годунова и Лжедмитрия I Жак Маржерет (ок. 1550 — не позднее 1618 гг.) писал, что «у них нет ни одной школы, ни университета... одежды их столь роскошны, что их всех можно было бы принять за принцев и принцесс... основной барыш давало им право продавать водку, мед и иные напитки. На чем они наживают не 10%, а сотню, что кажется невероятным, однако же это правда».

В XVII в. в Москве торговое, купеческое сословие из разряда тягловых людей выделяется в особую группу городских или посадских людей, которые в свою очередь разделялись на гостей, гостиную и суконную сотни и слободы.

Самое высшее и почетное место принадлежало гостям — их в XVII в. было не более 30 человек. Звание это получали от царя самые крупные предприниматели, с торговым оборотом не меньше 30 тысяч в год — огромная по тем временам сумма. Все они были приближены к царю, свободны от уплаты пошлин, вносимых купцами рангом ниже, занимали высшие финансовые должности, а также имели право покупать в свое владение вотчины.

Члены гостиной и суконной сотен (в XVII в. их было около 400) пользовались также большими привилегиями, занимали видное место в финансовой иерархии, но уступали гостям в «чести». Гостиные и суконные сотни имели самоуправление, их общие дела вершили выбранные головы и старшины.

Низший разряд купечества представляли жители черных сотен и слобод — преимущественно ремесленные самоуправляемые организации, они сами производили товары, которые потом продавали. Этот разряд как бы непрофессиональных торговцев составлял сильную конкуренцию профессионалам — купцам высших разрядов, поскольку «черные сотни», торгуя собственной продукцией, могли продавать ее дешевле.

В городах посадские люди, имеющие право вести торговлю, делились на лучших, средних и молодых.

Развитие предпринимательства в России носило в значительной степени преемственный характер. Изучение купеческих родов Верхневолжских городов показало, что 43% всех купеческих фамилий занимались торгово-предпринимательской деятельностью от 100 до 200 лет, а почти четверть — 200 и более лет. Три четверти купеческих родов, насчитывавших менее 100 лет, возникли в середине — второй половине XVIII в. и действовали вплоть до конца столетия. Все эти фамилии перешли в XIX в.

### «Добрая экономия»

Эх, голова, голова! Не будь бы тебе на плечах, если б не была так умна!

*Петр I*

Центральное место в экономических мероприятиях России при Петре I занимает пополнение казны. Заботясь о доходах казны, доведя при этом фискальную деятельность государства до небывалой раньше степени активности, Петр I вместе с тем уделял внимание развитию производительных сил страны. Впервые в России начала складываться государственная политика в этом направлении.

Экономические функции государства понимались Петром I много шире, чем непосредственная хозяйственная деятельность органов государ-

ства. Государство, по мысли Петра, должно всемерно поощрять частную инициативу, частное предпринимательство, учить своих подданных правилам цивилизованного хозяйствования, разумной экономии, показывать людям, как «добрым экономом» быть.

Способы насаждения государством правил «доброй экономии» понимались широко. Это и прямое принуждение и пропаганда, практическая инициатива государства, помощь предприимчивым людям. Петр широко применял эти разнообразные методы насаждения новых форм хозяйствования, комбинируя их.

Царские указы не только доводились до сведения подданных как нормы, обязательные к исполнению, но и использовались в качестве средства пропаганды. Так, например, в самом же указе, заставлявшем впредь делать кюль только с ворванным салом, а не дегтем, раскрывается и смысл данного мероприятия: кожа, выделанная с дегтем, пропускает влагу и быстро изнашивается. В указе, предписывавшем широкое применение уборки хлеба косами и граблями вместо серпов, указываются на опыте других стран преимущества работать косами и граблями.

В одном из знаменитых указов — указе от 5 ноября 1723 г. о расширении в России фабрик, — отмечая, что мало охотников заводить фабрики, Петр пишет: «... понеже наш народ, яко дети, неучения ради, которые никогда за азбуку не примутся, когда от мастера не приневолены бываюу, которым сперва досадно кажется, но когда выучатся, потом благодарят...».

Наиболее плодотворной была деятельность Петра по развитию крупной промышленности. Историки выделяют в петровской политике развития российской промышленности два периода.

Первый период — с начала войны России против Турции и Швеции до 1709–1710 гг. Длительная война требовала много оружия для войска. Ранее все железо высокого качества ввозилось из Швеции. Война с Швецией поставила вопрос о снабжении России оружием. Готовясь к войне за моря и начав ее, Петр форсировал строительство промышленных предприятий, непосредственно нужных для снабжения армии и флота, — металлургических, ружейных и пушечных, лесопильных заводов, фабрик парусного полотна и канатов. Была создана большая для того времени металлургическая промышленность, на Урале начали развиваться центры металлургии.

Второй период — после Полтавской победы — характеризуется усиленным вниманием Петра не только к военной, но и к общегосударственной промышленности. Много внимания уделялось, например, созданию отечественной суконной промышленности, с целью сокращения ввоза иностранного сукна. Строятся кожевенные и стекольные заводы, бумажные, шелковые, табачные и другие промышленные предприятия.

За время царствования Петра I в России было создано около 200 промышленных предприятий, в том числе 52 предприятия черной и 17 — цветной металлургии, 15 — суконной промышленности, 8 — полотняно-парусной, 9 — шелкоткацкой. 6 — писчебумажной, 14 — кожевенной, 10 — стекольной, 17 — по производству пороха, 23 — лесопильных и т.д. К концу первой четверти XVIII в. Россия не только освободилась от необходимости ввозить железо из-за границы, но и сама начала его экспортировать.

В 1700 г. был издан указ (по существу – развернутая программа развития горного дела) о розыске руд по всему пространству России. Производились поиски каменного угля на Дону, в районе Бахмута, в Воронежской губернии, на Днепре.

Особое значение придавал Петр частному предпринимательству в промышленности. Достаточных капиталов для развития крупной промышленности в стране еще не было, важное значение получили поэтому инициатива и денежные средства самого государства. Военно-промышленные предприятия строились за казенный счет. Но уже тогда стали привлекаться и частные предприниматели, например, Демидов и Строганов.

Во втором десятилетии XVIII в. для организации крупных промышленных предприятий создавались компании, которым передавались казенные заводы. Приказывалось долго на казенных деньгах заводы не держать: «...которые мануфактуры и фабрики заведены и впредь завернуться казною... такие приводя в доброе состояние, отдавать партикулярным людям...» – записано в «Регламенте Мануфактур-коллегии». Петр не останавливался и перед принудительным объединением купцов в промышленные компании.

Удельный вес казенного и частного предпринимательства виден из следующих цифр: из 52 предприятий черной металлургии было 22 казенных и 30 частных; из 17 заводов цветной металлургии – 13 казенных и 4 – частных; из 8 суконных мануфактур казенных было 4 и столько же частных. В писчебумажной и кожевенной промышленности, в пороховом производстве казне принадлежали половина предприятий, а во всей крупной промышленности, созданной при Петре, 43% предприятий возникли на казенные средства и 57% – на частные. Таким образом, частный капитал в петровские времена преобладал в крупной промышленности.

Широко распространялась система привилегий купечеству, занятому промышленным делом. Владельцы промышленных предприятий, например, освобождались от всякой службы государству. Компаниям давались из казны денежные средства, часто им передавались земля, казенные строения и оборудование. Предприятия передавались компаниям бессрочно, с обязательством содержать их «в добром порядке», реже – на определенный срок. За плохую постановку дела предприятия обратно отбирались в казну, а в некоторых случаях был установлен денежный штраф с каждого участника компании.

Оплата стоимости передаваемых компаниям казенных предприятий производилась на льготных условиях. Предприятия на определенный срок освобождались от уплаты торговых пошлин. Было установлено, что во всех делах, кроме государственных и уголовных преступлений, промышленники подсудны только Мануфактур-коллегии. Большое значение имело предоставление государством отдельным компаниям монопольного права на производство данного вида товара. Однако этот род привилегий не был характерен для промышленной политики Петра. Царь хорошо понимал значение конкуренции для развития промышленности и, как правило, не допускал полной монополии частных лиц или компаний. «Регламент Мануфактур-коллегии» имел специальный пункт – «О неисключении других фабрик», где было записано: «Надлежит Коллегии осторожность иметь,

когда кому дастся привилегия для утверждения какой-либо фабрики, то друлик, которые такияк со временем учредить похотят, не надлежит исключать, чтоб их до того не допускать, ибо на ревности между заводчиками нетокмо размножение может происходить, но и достоинство оных, и деланные товары будут продаваться посредственною ценою, и сим образом подданным его величества не без пользы были может».

Конкуренция должна была допускаться с осторожностью, в узких рамках, говорилось же: «Коллегии смотреть, ежели какие мануфактуры заведены так, что с них могут удовольствоваться, то в произведении друлик таких мануфактур не испорчена б была первозданная мануфактура, а особливо деланием худого мастерства, хотя и дешево в продажу будет пускать».

Петр считал важным обеспечить доверие купцов к экономической политике государства. Указывалось, например, что плату с купцов за передаваемые им казенные предприятия нужно «брать погодно с легкостью, дабы ласково им в том деле промышленять было». Запрещалось требовать с купцов, вступавших в компанию, сразу же больших капиталов; рекомендовалось «по возможности их приводить в такую охоту со всякими легкими материалами...»

Особое значение для развития промышленности имела таможенная политика государства. Основой этой политики являлась защита отечественной промышленности от иностранной конкуренции. Но Петр, как подчеркивают историки, не считал целесообразным сразу же и полностью ограждать русские промышленные предприятия от ввоза иностранных товаров. Промышленные компании нередко обращались с просьбой немедленно запретить ввоз из-за границы таких товаров, которые производятся ими, и немедленно получали ответ, что ввоз будет запрещен только тогда, когда отечественное производство станет удовлетворять потребности страны. Исходя из этого принципа, был запрещен ввоз в Россию краски бакал и некоторых других товаров. Таким образом, конкуренция со стороны иностранного капитала не устранялась полностью, а только ограничивалась.

Таможенные пошлины считались Петром мерой, достаточной для охраны русской промышленности от иностранной конкуренции. Указом от 6 ноября 1723 г. ввозная пошлина устанавливалась тем выше, чем больше развито отечественное производство данного товара. На основе этого принципа был разработан новый таможенный тариф, имевший ярко выраженный протекционистский характер. Большинство ввозимых товаров было обложено пошлиной в 75, 50 и 25% к цене ввозимых товаров, выраженной в рублях.

Вывозные пошлины определялись также исходя из интересов развития отечественной промышленности. Резко были увеличены вывозные пошлины на некоторые виды неыделанных кож и на пряжу из льна и пеньки, так как эти виды сырья нужны были для отечественных мануфактур.

Наладить все это было, конечно, весьма не простым делом. Для больших предприятий не хватало рабочей силы вообще, не говоря уже о квалифицированных кадрах. В отличие от Англии, Голландии и многих других западноевропейских стран, в России не было ни больших масс, свободных от крепостной зависимости и оторванных от земли работников, ни вышколенных в цехах квалифицированных кадров.

На казенных мануфактурах работали мастеровые люди (кузнецы, плотники), принудительно собираемые для этой цели по указу царя и Сената из разных губерний; простые и подсобные работы выполнялись приписанными к заводам крестьянами. На мануфактурах принудительно работали здоровые нищие, осужденные и те, за кем числились недоимки, причем женщины посылались на прядильные фабрики. Иногда указывалось, что нанимать на фабрику позволено только свободных людей, а не крепостных. Уделялось внимание и подготовке квалифицированных кадров для промышленности: из других стран приглашались мастера для обучения русских людей. Промышленные предприятия посылали своих учеников за границу учиться мастерству.

Способствуя росту крупной промышленности, Петр вместе с тем принимал некоторые меры для развития и ремесленного производства. 27 апреля 1722 г. был издан указ о создании цеховой организации в городах России. Переняв у Запада форму организации ремесла, Петр существенно видоизменил ее в соответствии с конкретными условиями России. Для цехового строя Западной Европы характерно было монопольное положение цеха на городском рынке. Оно достигалось рядом мер, в том числе запрещением не членам цеха заниматься ремеслом в городе, стеснением возможности вступать в цех, ограничением числа подмастерьев и учеников у каждого мастера и т.д. Таких ограничений в России не было. Право записи в цех предоставлялось всякому ремесленнику, в том числе и крепостному крестьянину при наличии у него отпусчного письма от помещика или приказчика. Последующими указами Сената (в 1722 г.) и инструкциями Главного магистрата отдельным цехам (в 1724 г.) и ремесленникам, не вошедшим в цех, запрещено было заниматься ремеслом. Практически эта мера выразилась преимущественно в том, что не членам цеха строго запрещалось выставлять на улицах знаки своего мастерства, т.е. иметь вывески. Число подмастерьев и учеников у мастера не ограничивалось. Однако цеховая организация ремесла в России не привилась.

Для промышленной политики Петра характерна была регламентация производства. Она касалась всех форм промышленности — государственной, частных мануфактур, кустарно-ремесленного производства. Так, например, для контроля за качеством выпускаемых промышленных продуктов все предприятия обязаны были присылать в Мануфактур-коллегию образцы своих изделий, «дабы могла Коллегия видеть, как в доброту оные производятся». В 1722 г. издан был указ о внедрении пробы железа, клеймении его и «непродаже без клейма».

Впрочем, все это не было настолько строгим, как в западноевропейских странах. Так, например, в 1671 г. во Франции была издана «Общая инструкция» (317 статей) об окраске шерстяных материй, в которой предусматривались до мельчайших подробностей правила окраски материи. Нарушители правил промышленного производства карались штрафом, конфискацией, привязыванием виновного железным ошейником к позорному столбу.

Большое значение придавал Петр развитию внешней и внутренней торговли России. Так, для того чтобы иметь необходимые для внешней торговли крупные капиталы и организовать русских купцов, Петр пытался

создать в России торговые компании для внешней торговли по примеру Англии и Голландии. Впрочем, до него это предлагал еще Афанасий Лаврентьевич Ордин-Нашекин (? — 1680 г.), выдающийся представитель русской экономической мысли XVII в. Петр I издал в 1722 г. указ, предписывавший «Московского государства и городским всяким чинов купеческим людям торговать так же, как торгуют иных государств торговые люди, компании...». Указ этот, однако, остался на бумаге, как и аналогичные указы, относившиеся к более позднему времени.

В области внутренней торговли политика Петра была направлена на развертывание в России местных торгов и ярмарок, а также на повышение уровня самой торговли. Были изданы указы об утверждениях в России товарных бирж, «о собирании и публиковании» данных о ценах на товары в разных местах России на русском и на иностранных языках, — «дабы знали, где что дешево, или дорого».

Цены на товары, поставляемые государству частными предприятиями, устанавливались путем соглашения владельцев и казны, причем, как можно судить, например, по указу от 3 декабря 1713 г., казна стремилась использовать конкуренцию своих поставщиков для снижения цены. Продукция впервые учрежденных русских мануфактур была очень дорога. В 1723 г. был издан указ — продавать товары с русских фабрик «не высокою ценю», дабы охотнее покупали, к тому же бы те товары, лежа долгое время на фабриках не пропадали...»

## Разные судьбы

- А братья у вас есть?
- О да. Семь миллионов, три миллиона и четырнадцать с половиной.
- Просите... Что вы такое говорите?
- В этих суммах выражается состояние каждого из них! Трое.

**Аркадий Аверченко**

Немецкий экономист Генрих Шторх, «тонкий наблюдатель русской жизни конца XVIII и начала XIX вв.», определил коренную особенность русского промышленного строя той эпохи и его отличие от западноевропейского. «Небрежность, с которой работают (русские) ремесленники, — пишет Шторх в 1799 г., — отчасти зависит от крайне странного устройства, не наблюдавшегося, быть может, в таком же роде, ни в какой другой стране. Русские ремесленники, за исключением больших городов, ничего не принимают на заказ, но все изготовляют для продажи — башмаки, туфли, сапоги, кафтаны и другие предметы одевания, щубы, постели, одеяла, столы, стулья — короче, всевозможные предметы. Все эти вещи ремесленники поставляют за определенную плату купцам, которые их и продают в своих магазинах. Внутри России очень редко можно что-нибудь сделать на заказ, в случае какой-нибудь надобности нужно идти в лавки

или магазины, помещающиеся обыкновенно в одном месте. Но зато в этих лавках можно купить все, что угодно, и к тому же — на треть дешевле, чем у ремесленников, берущих работу на заказ».

В книге «Русская фабрика в прошлом и настоящем», первое издание которой вышло столетие спустя после книги Шторха, в 1898 г., М. Тутан-Барановский писал: «Наш старинный капиталистический класс — купечество — не обнаруживал никакой склонности захватить в свои руки производство. Купец предпочитал скучать, владея рынком, продукты труда мелкого производителя и держать последнего в полной зависимости от себя, не обращая его в наемного рабочего».

Первыми суконными фабрикантами были купцы Сериков и Дубровский, фабрика которых возникла еще в 1698 г. Крупнейшая суконная фабрика «Большой Суконный Двор» в Москве принадлежала русской купеческой компании Щеголина с товарищами — гостиной сотни Культыгиным, Болотиным, Пушниковым, Твёрдышевым, Сериковым. Другая крупная суконная фабрика в Казани принадлежала также купеческой компании казанца гостиной сотни Микляева. Компания Шарифова, Толстого и Апраксина, монополизировавшая производство шелковой материи в России, поддерживалась только несколько лет: с 1721 г. вельможные члены компании пригласили в свою среду 8 человек из купечества, в 1724 г. шелковые мануфактуры окончательно перешли в руки купеческих компанейщиков, вернувших Апраксину и Толстому внесенный ими капитал. Таким образом в Москве возникло 5 шелковых фабрик, из которых 4 принадлежали купцам Евреינוву, Старцову, Павлову, Мельникову и 1 — армянину Францеву. Игольный завод, единственный во всей России, принадлежал также купеческой компании Томила и Рюминых.

Первая частная полотняная фабрика в России принадлежала компании торговых людей — Андрею Турке (или Турчанинову) и Цымбалышкову с товарищами.

В книге «1000 лет русского предпринимательства», составленной и прокомментированной доктором экономических наук О. Платоновым спустя сто лет после книги М. Тутан-Барановского и двести лет после книги Шторха, в 1995 г., приведены краткие сведения о 85 семействах промышленников, начиная со Спиридона Строганова, жившего во времена Дмитрия Донского. К началу XX в., т.е. три столетия спустя, роду Строгановых удалось сохранить в майоратном (нераздельном) владении крупнейшие чугуноплавильные, железодельные и сталелитейные заводы. Перед революцией предпринимательский дух рода Строгановых, по словам исследователя, совсем не угас.

Среди самых первых русских предпринимателей известны имена тверского купца Афанасия Никитина, оставившего записки о своих «Хождениях за три моря», ярославского купца Максима Семеновича Затрапезнова, отца основателя Большой мануфактуры — Ивана Максимовича Затрапезнова, царского любимца «Демидьча» — комиссара Никиты Демидовича, за заслуги в развитии горного дела возведенного грамотой от 21 сентября 1720 г. во дворянское достоинство под фамилией Демидов, горноразведчика Ивана Тимофеевича Баташова — «Тульская оружейная слобода купец» (умер в 1734 г.). Знаменитые фамилии. Разные судьбы.

Иногда выпадал счастливый случай. Мещанин города Осташкова Тверской губернии Савва Яковлевич Яковлев, по преданию, прибыл в Петербург пешком, «с полтинию в кармане и родительским благословением». Фамилия его в то время была не Яковлев, а Собакин, и начинал он с того, что торговал мясом с лотка в разнос. Однажды его заметила императрица Елизавета Петровна. Он шел и напевал: «све-жа-я те-ля-ти-на». Императрице очень уж понравился голос. И это решило судьбу будущего купца, поставившего мясо государыне, а также, в угоду ей, и другим вельможам.

Под конец царствования Елизаветы Петровны Собакин, записавшись в купечество, имел уже столько капитала, что смог вместе с другими коммерсантами взять на откуп таможену в Риге и нажить здесь миллионы. За «особые заслуги» в 1762 г. Савва Яковлев (уже не Собакин) был возведен Петром III в потомственное дворянство.

Предприниматели Мальцовы дали свое имя целому промышленному району. Мальцовский заводской округ находился там, где сходятся три губернии — Калужская, Орловская и Смоленская, и занимал площадь 2000 кв. верст, больше многих немецких герцогств. Здесь под развильем фабрично-заводского производства потрудились генерал Сергей Иванович Мальцов, посвятивший своему делу около 50 лет жизни, начиная с 30-х годов XIX в. Именно на Мальцовских заводах многие производства в России начинались впервые. Первый русский свекловичный сахар, первые русские рельсы для Николаевской железной дороги, первая русская машина для петербургского Арсенала и Тульского оружейного завода, первый винтовой двигатель для парохода, первый пароход, появившийся на Днепре и Днестре. Во время Крымской войны в 1855–1856 гг. отсюда же ставились по дешевой цене лафеты для русской армии.

Основателем Никольской мануфактуры «С. Морозов и К<sup>о</sup>» и родоначальником мануфактурной семьи Морозовых был крепостной крестьянин помещика села Зуева Богородского уезда Московской губернии Савва Васильевич Морозов, который родился в 1770 г. Подшло время, и на Савву выпал жребий идти в солдаты. Желая откупиться от рекрутства, Савва сделал крупный заем у фабриканта, на небольшой шелковой фабрике которого работал за харчи и пять рублей ассигнациями в год. Уплатить долг из своего жалованья он, конечно, не мог, да и фабрикант, давая деньги, желал лишь закабалить хорошего работника. Но Савва перешел на сделную плату и выплатил-таки свой долг, работая вместе со всей своей семьей, в два года. Поверив в себя, он открыл свое самостоятельное дело с начальным капиталом в 5 руб., которые он получил в приданое за женой.

Самоубийство Саввы Тимофеевича — известного дореволюционного предпринимателя из династии Морозовых — одна из загадок 1905 г. Любопытна выдержка из документа, относящегося к загадочной гибели С.Т. Морозова: «В Департамент полиции... К изложенному присовокуплю, что, по полученным мною из вполне достоверного источника сведениям, покойный Савва Морозов еще до смерти своей находился в близких отношениях с Максимом Горьким, который эксплуатировал средства Морозова для революционных целей. Незадолго до выезда из Москвы Морозов рассорился с Горьким, и в Канн к нему по поручению Горького приезжал один из московских революционеров, а также революционеры из Женевы,

шантажировавшие покойного, который к тому же времени был психически расстроен. Под влиянием таких условий и угроз Морозов застрелился. Меры по выявлению лица, выезжавшего из Москвы в Канн для посещения Морозова, принять».

К знаменитым фамилиям предпринимателей, героев многочисленных легенд, следует отнести братьев Рябушинских и братьев Прохоровых, о частной жизни, общественной деятельности и предпринимательстве которых написаны книги, в том числе воспоминания современников, читать которые не только весьма интересно, но и поучительно.

Самоучка Василий Александрович Кокорев (1817–1889), всю жизнь внимательно слушавший советы своей матери, нигде не учился, но обладал литературным талантом, оставил ряд научных трудов. Начал он свою карьеру в 26 лет с представления «записки» о необходимых реформах в откупном деле. На винных откупах он и разбогател.

В своем проекте В.А. Кокорев желал «придать торговле вином увлекательное направление в рассуждении цивилизации» и выдвигал мысль об откупном комиссарстве. Питейный доход в то время составлял примерно 45% государственного бюджета, почему всякая мысль упорядочения откупного дела приветствовалась финансовой администрацией. В.А. Кокорев быстро составил опромное состояние. В 42 года он организовал первый нефтеперегонный завод, с 1874 г. – Бакинское нефтяное общество. В своих воспоминаниях С.И. Мамонтов называл его «откушничьим царем», а современный историк – «выдающимся русским предпринимателем широкого диапазона».

Известный железнодорожный строитель, московский промышленник и финансист Петр Иванович Губонин (1828–1894) в период своего расцвета обладал капиталом в десятки миллионов рублей. Став богатым человеком, П.И. Губонин принимал участие в создании многих новых предприятий, банковских (Волжско-Камский банк), страховых (Северное страховое общество) обществ, общества «Нефть» и др. Купил он также в Крыму известное имение Гурзуф, начал там заниматься виноделием и стремился сделать из Гурзуфа европейский курорт. В своих воспоминаниях С.Ю. Витте называет П.И. Губонина «железнодорожным королем», мужиком с большим здравым смыслом.

В.А. Кокорева и П.И. Губонина связывает еще и в известном смысле общая судьба: оба жили большие деньги и оба их потеряли.

Основателем товарищества мануфактуры Ивана Коновалова с сыном является крестьянин Петр Кузьмич Коновалов, который в 1812 г. имел сновальное и красильное заведение в селе Болячки Костромской губернии, а в 1827 г. ценность фабричного производства одной «китайки» достигала 52 тыс. руб. В 1841 г., помимо «китайки», вырабатывались миткаль, нанка, канифас, льняные скатерти и салфетки. Общая производительность в год достигала 217 тыс. руб., и она увеличивалась из года в год.

Известный предприниматель и общественный деятель Александр Иванович Коновалов (1875–1948), член Совета съездов представителей промышленности и торговли, был министром торговли и промышленности первых двух составов Временного правительства и заместителем А.Ф. Керенского в последнем коалиционном правительстве. Умер в Нью-Йорке.

Сибирские купцы Второвы оптом торговали мануфактурой почти по всей Сибири. Их дело, акционированное в 1900 г., имело самый крупный основной капитал в этой области – 10 млн. руб. После Рябушинского Второв был наиболее видной фигурой среди российской финансовой олигархии.

Известный промышленник, член совета газеты П.П. Рябушинского «Утро России», товарищ (заместитель) московского городского головы Павел Афанасьевич Бурькин родился в 1887 г. в России, а умер в 1953 г. в Париже. Его перу принадлежит книга «Москва купеческая», изданная в Нью-Йорке. Это история 38 известнейших купеческих родов Москвы как бы изнутри. Последние слова книги едва успевшего убежать из революционной России промышленника П.А. Бурькина, звучат так: «...меня дочиста ограбили».

### «Новый русский» образца 1859 года

...Он спрал от жажды труда, далекой, но обаятельной цели.

**Иван Гончаров**

Помните?... Как только Илья Ильич Обломов проснулся, он «тотчас вознамерился встать, умыться и, напившись чаю, подумать хорошенько, кое-что сообразить, записать и вообще заняться этим делом как следует. С полчаса он все лежал, мучась этим намерением, но потом рассудил, что успеет еще сделать это и после чаю, а чай можно пить по обыкновению в постели, тем более, что ничего не мешает думать лежа».

Так и сделал. После чего он уже приподнялся с своего ложа и чуть было не встал; поглядывая на туфли, он даже начал спускаться к ним одну ногу с постели, но тотчас же опять подобрал ее...».

Таков добрейший, ленивый, сонный тридцати двух-трихлетний герой романа И.А. Гончарова «Обломов». А рядом – новейший реформатор, энергичный Андрей Штольц. В короткие сроки он благоустраивает пришедшее в упадок наследственное имение его друга Ильи Ильича. По словам литературного критика И.Ф. Анненского, Штольц снабжен всеми орудиями цивилизации, от Рандолевской бороны до сонат Бетховена, знает все науки, видел все страны; он всеобъемлющ, одной рукой он улекает пшенильского братца, другой подает Обломову историю изобретений и «открытий»; ноги его в это время бегают на коньках для тренировки; язык побеждает Ольгу, а «ум» занят невинными доходными предприятиями».

В романе И.А. Гончарова, первое издание которого вышло в 1859 г., не рассказывается о «невинных доходных предприятиях» Штольца, имеются лишь отрывочные намеки, из которых литературоведы пытаются создать целостный портрет «нового реформатора» с его «предприятиями». Так, например, в рукописи, не вошедшей в окончательную редакцию романа, говорится: «...он понимал, что любовь в лице Ольги помешает ему ездить в Сибирь копать золото, посылать грузы пшеницы за границу, участвовать в компаниях, даже служить казне так, как он понимал служ-



Дореволюционная Россия имела развитую систему специализированных финансовых институтов. Рынок акций и закладных бумаг российских банков на рубеже XIX–XX веков был на подъеме

бу». В романе же есть такая фраза: «Хотя было уже не рано, но они успели заехать куда-то по делам, потом Штольц захватил с собой обедать одного золотопромышленника...» Вот это «по делам» и «золотопромышленника» позволяет исследователю докопаться, чем все-таки занимался или по крайней мере мог заниматься деятельный Штольц. Прежде всего надо было зацепиться за слово «золотопромышленник».

По данным словаря Брокгауза–Ефрона, в 1812 г. были разрешены поиски золота немногим частным лицам, в 1838 г. было уже разрешено производство золотого промысла потомственным и личным дворянам, почетным гражданам и купцам первой гильдии в Западной и Восточной Сибири, за исключением нескольких районов. Постепенно снимались и эти ограничения. В итоге, если с 1831 по 1840 г. в России было добыто 4328 пудов 12 фунтов золота, то с 1851 по 1860 г. — уже 15 695 пудов 22 фунта.

Такова экономическая ситуация, вырисовывающаяся за одной опубликованной строкой романа. Исследователей заинтересовали также изблюбленные пункты вояжей Штольца. Киев — главный торговый центр свеклосахарной промышленности, самая значительная контрактная ярмарка, куда съезжались со всего юго-западного края крупные промышленники. Нижний Новгород — знаменитые ежегодные Макарьевские ярмарки, центр всех купеческих расчетов, движение огромных капиталов. Одесса — крупнейший центр хлебного экспорта России, до 1843 г. — статус порто-франко, складочное место для иностранных товаров, распространившихся не только в России, но транзитом — в Австрию и через Кавказ — в Персию; крупный коммерческий банк способствовал развитию торговли. В 1822 г. вывоз составил 3 745 000 руб., привоз — 20 062 000 руб.; в 1857 г. вывоз — 24 197 000 руб., привоз — 13 438 100 руб. Наконец, Крымский полуостров, где Штольц поселился с женой «в тихом утолке, на морском берегу», в те годы только начинал осваиваться как курортное место, так что и здесь Штольц оказался одним из пионеров. За пределами России — о Лондоне и Париже можно не говорить: все ясно. А Лион, например, после Парижа занимал первое место по производству шелковых тканей, не говоря уже о большой торговле вином, шерстью, хлопком и т.д.

Все это в целом дает полное представление о масштабах «негодий» Штольца как предпринимателя. Кстати, в черновой редакции романа фамилия предшественника Штольца была Почаев. В Словаре В.И. Даля слово «починать» поясняется так: «приступать к делу, браться за что, стать делать, положить чему начало». Вероятно, и это не случайно. В переводе с немецкого Штольц означает — гордый.

Спустя четыре года после выхода первого издания «Обломова» появился дидактический роман Н.Г. Чернышевского «Что делать?». Герой этого романа Рахметов «не пьет ни капли вина, не прикасается к женщине» и при этом обладает «китучей» натурой. Объясняя свое поведение, он так описывает свой нравственный идеал: «Мы требуем для людей полного наслаждения жизнью; мы должны своею жизнью свидетельствовать, что мы требуем этого не для удовлетворения своим личным страстям, не для себя лично, а для человека вообще, что мы говорим только по принятию, а по страсти, по убеждению, а не по личным надобностям».

Среди русской интеллигенции второй половины XIX в. была широко распространена вера в то, что нужно пожертвовать личными интересами и удовольствиями ради «высшего дела».

Но именно в это время, в конце 1850-х годов, в России наблюдалось значительное развитие рыночных отношений, капиталистических предприятий и промышленный рост.

Исследуя проблемы «частного предпринимательства и общественного служения в русской экономической мысли второй половины XIX века», итальянский экономист А. Мозойро (Венецианский университет) ставит нелегкий вопрос: «...как соотносилась широко распространенная ментальность служения, подчеркивавшая самоотверженность и самопожертвование, с высоко «эгоистичными» мотивами накопления богатства и максимизации прибыли, связанными с частным предпринимательством?» По господствующему среди историков мнению, считает А. Мозойро, предприниматели предреволюционной России действовали внутри враждебного институционального и культурного окружения. Это весьма важное наблюдение итальянского ученого объясняет, почему и в наши дни внимание многих исследователей переключается с области истории бизнеса на область интеллектуальных репрезентаций предпринимательства.

После литературных отступлений в поисках обобщающих героев вернемся к реальной личности. Алексей Кириллович Алчевский, названный в свое время финансовым гением, родился в 1835 г. в городе Сумы, в семье мелкого торговца колониальными товарами. На 66-м году жизни, 7 мая 1901 г., в 11 часов вечера крупнейший предприниматель юга России, владелец банков, угольных месторождений и металлургических компаний А.К. Алчевский бросился под поезд.

Известие о самоубийстве Алчевского и последовавшее за ним банкротство ряда промышленных фирм и банков стало одним из наиболее драматических эпизодов кризиса, потрясшего экономику России в начале XX века. Внимание всей страны привлек скандальный судебный процесс над сподвижниками Алчевского, многие из которых приходились ему родственниками.

За тридцать лет он прошел головокружительный путь от владельца небольшого чайного магазина в Харькове до обладателя личного состояния в 30 миллионов рублей, от неопределенной репутации «негоцианта» до «коммерции советника».

Его возвышение началось в период «банковской лихорадки» 1860–1870-х гг., когда появилось столько банков, сколько уже не появлялось в России более ста лет. Он создал в Харькове и возглавил Общество взаимного кредита, Торговый банк (третий в России после Петербургского частного и Московского купеческого) и Земельный банк (первый и долгое время единственный в стране ипотечный банк). Уставы были написаны самим банкиром в соавторстве с профессором И.В. Вернадским, отцом знаменитого русского ученого В.И. Вернадского.

В середине 1870-х гг. капитал теперь уже «харьковского 1-й гильдии купца» Алчевского составил 4 миллиона рублей. Эти банковские и биржевые миллионы были вложены в весьма перспективное коммерческое дело. В 1879 г. Алчевский «со товарищи» учредили Алексеевское горнопромыш-

ленное общество, владевшее богатейшими залежами первоклассного угля в Екатеринославской губернии. В 1900 г. компания заняла по объему добычи третье место среди подсобных предприятий Донецкого угольного бассейна.

Казалось бы, можно передохнуть. Но у неутомимого провинциала, как его называли в столичных финансовых и промышленных кругах, появилась новая идея — создать металлургическое производство полного цикла, от разработки сырья до торговли готовыми изделиями. К деньгам и углю добавляется недостающее звено — Донецко-Юрьевское металлургическое общество с уставным капиталом 8 миллионов рублей. В число акционеров и кредиторов общества вошли владельцы ведущей металлургической фирмы Силезии «Freidenhnette» и банкирского дома «Э.М. Майер и К°».

В 1901 г. наступил классический, но невиданный в России экономический кризис. Ни о каких миллионных прибылях речь уже не шла. Харьковскому банкиру потребовались невероятные усилия, чтобы удержаться на плаву. Обещанные государственные заказы (рельсы, паровозы) не поступали. «Финансовый гений» оказался в безвыходной ситуации. За 10 дней до рокового шага Алчевский провел собрание акционеров. За три дня до рокового шага он получил категорический отказ от министра финансов С.Ю. Витте об экстренной помощи правительства. Он спрашивал, что делать с рабочими, ведь столько рабочих поселков возникло вокруг домен и карьеров. Министр ответил: «А это Вам думать придется, что они будут делать, на чье и пить. И Вам придется к тому же озаботиться, чтоб др волнений дело ни в коем случае не дшло. Спаси Вас Боже»...

Потом были проверки, запоздалые попытки сохранить промышленную группу на юге России, появилась правительственная ссуда, назначили новых хозяев — членов правлений крупнейших петербургских банков, законных наследников поспешно выжили из дела, поменяли даже названия. Рабочий поселок Алчевск еще какое-то время значился на карте Донбасса. Затем и его название сменили на город Коммунарск Луганской области.

## Бизнес века

...Я и во второй раз плохо рассчитал и провалился по горло в тину недалеко от противоположного берега. Мне суждена была неминуемая гибель, если бы не сила моих рук. Ухватившись за собственную косу, я вытаскил из болота как самого себя, так и коня, которого крепко схватил между колен.

*Рудольф Эрих Распе*

В 1704 г. 39-летний немецкий офицер Иоганн Мартин Вендель отказался от военной карьеры и приехал в Айанж, маленькую лотарингскую деревню. Здесь благодаря небольшому кредиту, полученному от двух банкиров в Нанси, он приобрел две кузницы, если так можно назвать те раз-



валки. Через год фанатичного труда неулыбчивый Иоганн Вендель приобрел сеньориальные права на Айанж, где оказались залежи железной руды. Еще через несколько лет владения были расширены, построены три кузницы, умножилось число заказов. Затем последовала перестройка замка в Айанже и, наконец, — дворянская грамота.

Начало было положено. К этому следует добавить немаловажное сведение о том, что предприимчивый офицер стал отцом четырнадцати детей. Заботу о большом семействе после смерти родителя взял на себя старший сын Карл. В отличие от отца он был улыбочив и лжбезен. Однако это не мешало его железной воле, бесстрашию и воображению.

Несколько удачных инвестиций увеличили семейное богатство. Главных вложений у Карла было три: приданое Маргариты Гаузен, дочери лотарингского сборщика налогов, ставшей его женой; покупка земель в Лонгви и Врандте с их полезными ископаемыми; использование угля вместо дерева в качестве топлива.

Со временем Карл стал главным поставщиком артиллерии французского короля Людовика XIV. Война за Австрийское наследство, Американская и Семилетняя войны — для хозяина железных мануфактур оказались как нельзя кстати.

После смерти Карла Венделя в 1784 г. семейству досталось весьма расширенное дело, а также возможность развивать бизнес, поскольку войны не прекращались.

И это было все еще начало. Настоящее дело было основано внуком Иоганна, сыном Карла — Иоганцем, которого, впрочем, не столько беспокоило семейное предприятие, сколько металлургические процессы. Благодаря Игнацу Венделю в 1769 г. Габриэль Ярс осуществил плавку на коксе, облегчившую процесс изготовления пушек и заслужившую королевские милости. В 1782 г. в небольшой бургундской деревушке Ле-Крезо были сооружены самые высокие печи в Европе.

Управление предприятием взяла на себя железная леди Маргарита Ганц, мать способного лишь к научным изысканиям Игнаца. Пожилая дама оказалась мудрым политиком. Чтобы не пропасть в революционной буре, она разделила семейство на две части. Одни помогали армии принцев, другие — «гражданке Вендель». Тем не менее кузнечные мануфактуры были конфискованы, семидесятилетняя мадам посажена в тюрьму, где ей пришлось пробыть восемнадцать месяцев. В отчаянии сын Игнац покончил с собой. После Термидора семья опять оказалась на плаву, хотя и с большими потерями.

Сын Игнаца, честолюбивый Франсуа де Вендель, благодаря наполеоновским войнам, поправил дела семейства и, прожив всего 47 лет, оставил в 1825 г. преуспевавшее дело. Впереди были новые поражения и успехи. Восемь поколений предпринимателей создали великую стальную династию. Однако в наше время семейство уже ничего не могло противопоставить в мире бизнеса.

Внук португальского еврея Жакоб Эмиль Перейр (1800—1875) несколько лет считался одним из богатейших французских предпринимателей.

В финансовый мир он вошел с помощью братьев Ротшильдов, которые дали ему небольшой кредит. При этом инвесторы скептически отнес-

лись к выдумкам нового предпринимателя, вложившего деньги в сомнительную сферу — строительство железных дорог. После открытия линии Париж — Сен-Жермен-ан-Лэ 35-летний Перейр создал «Компанию Северных Железных Дорог». В 46 лет он стал руководителем лионской железной дороги, в 52 года получил разрешение на основании общества для железнодорожного строительства на юге Франции и создал банк нового типа «Кредит движимости» — долгосрочное финансирование промышленных предприятий и одновременно — филантропия. Банк не вызывал никакого доверия у Джамса де Ротшильда, и тот сразу вышел из дела, причем начал суровую войну против Перейра.

Однако «Кредит движимости» имел колоссальный успех и стал одним из главных факторов промышленного развития Франции. Банк сыграл большую роль в реконструкции Парижа, проведенной бароном Османом (Компания омнибусов, устройство газового освещения).

Финал этого бизнеса печален. Несмотря на поддержку Наполеона III, «Кредит движимости» не смог пережить экономический кризис 1863 г. и через три года был объявлен банкротом.

Безвестный нормандский коммерсант, недавний приказчик, Аристид Бусико вошел в историю, открыв при императоре Наполеоне III в Париже на углу улиц Бак и де Севр магазин «Бон Марше» («Там, где дешево»). Первый «большой магазин» под вывеской «Бон Марше» имел площадь около 20 кв. м. К 53-м годам став единственным владельцем магазина, трудолюбивый А. Бусико создал «образцовый магазин» по продаже «новинок», настоящее «дамское счастье».

9 сентября 1869 г. Бусико заложил первый камень нового заведения, а 2 апреля 1872 г. состоялось торжественное открытие. Успех был фантастический. Здесь все было ново, но главное — метод самой торговли. Каждый отдел соответствовал специализированному магазину, на товарах маркировали твердую цену (а раньше можно было поторговаться), производились так называемые ежегодные распродажи, реклама была не только в столице, но и в провинции. Самое же главное: продавая дешево, но в больших количествах, Аристид Бусико открыл принцип современной экономики. Эмиль Золя, посвятивший в 1883 г. этому магазину роман «Дамское счастье», все же ошибался: «Бон Марше» не разорил мелкую торговлю.

«Джон Д. Рокфеллер и его союзики продвигались к своей цели, пусть в ход почитительность, вежливость и лесть», — пишет американский писатель Дэнниел Йоргин в книге «Награда за риск», которая из номера в номер печаталась в русском переводе в «Информационном бюллетене» «ЮКОС-ИНФОРМ» в 1996—1997 гг., вероятно, не столько с развлекательной, сколько с поучительной целью. В некоторых главах книги речь идет о гении нефтяного бизнеса Рокфеллере.

Рокфеллер считал необходимым «сделать нефтяной бизнес безопасным и прибыльным». Свою деятельность нефтяная компания «Стандарт ойл» начала с того, что попыталась выкупить ведущие нефтеочистительные предприятия и наиболее влиятельные компании. Так было угадано будущее нефти в мире бизнеса, понят масштаб идеи и проявилась деловая хватка Рокфеллера. Он обладал удивительным даром убеждения. Если,

например, конкурент попался неговорчивый, то ему могло сильно не поздоровиться. «Стандарт ойл» просто снижала цены в определенной сфере торговли, принуждая конкурента терпеть убытки. Однажды компания «Стандарт ойл» спровоцировала «нефтяное голодание». Люди из компании «Стандарт ойл», по словам Д. Йоргина, действуя в условиях большой секретности, проводили свои операции через фирмы, которые со стороны производили впечатление независимых, но фактически стали частью группировки «Стандарт ойл». Многие владельцы нефтеочистительных заводов не догадывались о том, что их местные конкуренты, снижающие цены и оказывающие на них иное давление, в действительности были частью растущей империи Рокфеллера. Люди из «Стандарт ойл» общались друг с другом посредством кода. Сами они действовали под кодовым названием «Morose» (англ. — мрачный, угрюмый, замкнутый).

В 1879 г. компания «Стандарт ойл» торжествовала победу, борьба за монополию прекратилась, под контролем компании оказалось 90% нефтеперерабатывающих мощностей Америки. Кроме того, она контролировала систему трубопроводов и коллектор в Нефтяном районе а также занимала главенствующее положение в вопросах транспортировки.

Победа казалась полной, ситуация была под контролем. Но как раз в это время пенсильванские нефтедобытчики попытались высвободиться из железных объятий «Стандарт ойл»: они задумали смелый эксперимент — построить первый в мире магистральный трубопровод под названием «Тайдустерский». Конкурент поднимался на ноги. Тогда компания «Стандарт ойл» перешла в наступление. За короткие сроки построила четыре магистральных трубопровода, протянувшиеся из Нефтяного района в Кливленд, Нью-Йорк, Филадельфию и Буффало. Вскоре «без особых проблем» под контролем «Стандарт ойл» оказался едва ли не каждый дюйм трубопроводной системы, соединяющей Нефтяной район с другими частями страны.

Но и конкуренты не собирались сдаваться. У них оставался единственный способ обуздать этого гиганта — прибегнуть к содействию политической системы и судов. В конце 1870-х гг. пенсильванские нефтедобытчики из Нефтяного района предприняли ряд легальных выступлений против «засилия тарифов на перевозку». Они выразили свой протест компании «Стандарт ойл», «самодовольно заправляющей нефтяным бизнесом», осудили ее как «диктатора» и как «воровскую шайку».

Рокфеллер был жутко напуган, узнав, что его могут выдать штату Пенсильвания. Он добился обещания от губернатора штата Нью-Йорк не утверждать ордера на передачу его другому штату. В конце концов погылка экстрадиции провалилась.

На компанию ополчилась пресса. Впервые серию обвинений в адрес «Стандарт ойл» для широкой публики представил некий Генри Демарест Ллойд в ряде передовых статей «Чикаго Трибун», а затем в статье, озаглавленной «История великой монополии» и опубликованной в «Атлантическом Ежемесячнике» в 1881 г. Интерес читателей к данной теме оказался так велик, что этот номер выдержал семь тиражей. Компания обвинялась, например, в оказании воздействия на законодательные органы штата Пенсильвания. О компании повсюду заговорили, таинственная фигура

Джона Д. Рокфеллера не могла больше оставаться в тени. Матери путали его именем своих непослушных детей.

Рокфеллер, как шахматист, разгрызал в уме, а потом воплощал в жизнь сложные композиции. В компании были организованы особое управление и хитроумный внутренний порядок. Прежде всего, не существовало четкой правовой основы, узаконивающей объединение многочисленных нефтеочистительных заводов в стране. Таким образом, позднее, давая показания под присягой, Рокфеллер мог заявить не нарушая клятву, что сама компания «Стандарт ойл» не владела и не владеет тем множеством компаний, которыми она руководила на самом деле.

«Я считаю, что проблема любого бизнеса состоит в том, как далеко может завести его благоразумие», — писал Рокфеллер. Ему было чуть больше сорока лет, когда он уже входил в число шести самых богатых людей Америки. Он был необычайно замкнут. С самого начала своей деловой карьеры Рокфеллер принял решение «как можно реже выходить на поверхность». Он имел аналитический склад ума, был недоверчив и держался от людей в стороне. Его ледяной взгляд мог привести в замешательство. «Всего накопленного мною состояния не хватит для того, чтобы возместить мне все неприятности того времени», — признался однажды обычно сдержанный Рокфеллер. Его жена тоже долго вспоминала эти «дни волнений и тревог», а он сам — те редкие ночи, когда ему посчастливилось «спать спокойным сном».

Он вечно работал. Но и находил многие способы отдохнуть от дел. Иногда в конце дня, во время деловых совещаний, он ложился на кушетку, при этом просил своих коллег продолжать разговор и участвовал в обсуждении, лежа на спине. На рабочем месте он всегда держал под рукой обыкновенный эспандер для развития мускулатуры. Он любил лошадей и быструю езду.

В Кливленде, в свободное время, вся его деятельность была сосредоточена на Баптистской церкви. Он делал ее значительные пожертвования, а также баптистскому Университету в Чикаго, говорил, что «это лучшее капиталовложение, сделанное мною за всю жизнь...». В 1910 г. сумма, переданная Рокфеллером в дар Чикагскому университету, составляла 35 миллионов долларов. Из других источников Университет получил 7 миллионов. Позднее его благотворительность распространилась на науку, медицину, образование. На все благотворительные дела Рокфеллер, который проверял каждый пункт предъявленного ему счета в ресторане, истратил 550 миллионов долларов.

Рокфеллер любил свое поместье «Форест Холл», расположенное в окрестностях Кливленда, сам выкладывал стены из особого красного глазурованного кирпича, сажал деревья, прорубал лесные просеки. В новом поместье на холмах Поканико, к северу от Нью-Йорка, он руководил благоустройством участка — продумывал все детали пейзажа, столбил новые дороги.

Даже став самым богатым человеком Америки, Рокфеллер оставался чрезмерно бережливым. К великому огорчению своей семьи, он носил свои старые костюмы, пока они не пропирались так, что их становилось совсем невозможно надеть. Как-то он пригласил одного известного в мес-

тнях кругах бизнесмена и его жену погостить летом в поместье «Форест Холл». Супруги прожили там шесть недель и очень приятно провели время. Вернувшись, они получили от Рокфеллера счет на шестьсот долларов за пансион. У его детей был один на всех трехколесный велосипед – родители учили их делиться друг с другом. В Нью-Йорке его сын – Джон Д. Рокфеллер-младший должен был пешком ходить в школу и обратно домой, в то время как детей других богатых родителей привозили и отвозили в экипажах в сопровождении слуг. Деньги на мелкие расходы юный сын Рокфеллера зарабатывал собственным трудом в поместьях отца и получал за это ту же плату, что и наемные рабочие.

В кругу семьи он мог позволить себе шуточки. Например, распевать за обеденным столом песни или показывать трюк с крекером, который с кончика носа попадал ему прямо в рот. Иногда он играл с детьми на парадном крыльце дома. Его городская квартира в Нью-Йорке и поместье в Покантико отличались роскошным убранством.

### Серьезное дело

И женщины косо  
взирали в смущеньи,  
терзаясь меж спросом  
и предложеньем.

**Виктор Чарин**

История современного предпринимательства в США берет начало примерно в 20–30-х гг. XIX в. Первый импульс к экономическому объединению страны был дан постройкой системы каналов, второй – созданием общенациональной сети железных дорог. Техническая база для быстрого индустриального старта была обеспечена появлением таких изобретений как паровая и хлопкоочистительная машины, бессемеровский процесс выплавки стали, вулканизация резины и т.д. Известный в США специалист по внутрифирменному планированию и управлению Игорь Ансофф писал: «Технологические изобретения осуществлялись одновременно с выработкой в обществе одной из самых исторически удачных и действенных форм социальной организации – делового предприятия, или фирмы».

Сформировавшаяся к 80–90-м гг. XIX в. инфраструктура для развития промышленности, объединила страну, создав общеамериканский рынок. И тогда явилась на свет фирма как основное средство продвижения по пути социального прогресса.

В период так называемого промышленного переворота, с 1820 по 1900 гг., определилась необычайная динамичность хозяйственных стратегий. Огромная заслуга в деле развития промышленных предприятий принадлежала энергичным организаторам новой технологии, производства и сбыта.

Концепции конкуренции в ее сегодняшнем виртуозном понимании до 1880 г. не существовало, на конкурента смотрели как на человека, мешаю-

щего жить, борьба с ним понималась в смысле подавления или поглощения противника, а не соперничества на рынке.

Маркетинг был тогда бесхитростным и простым: стандартный продукт и самая низкая цена приведут к неременному вытеснению на рынке. Этот принцип был выражен фразой, произнесенной однажды Г. Фордом I перед опытыми агентами: «Дайте им ее (речь шла об автомобиле модели «Т») любого цвета, однако пусть она будет черная».

Предпринимательский сектор надежно ограждался от вмешательства извне, т.е. со стороны общества. Государство почти не вмешивалось в дела свободного предпринимательства, за исключением случаев, когда предприятия шли на скандальное нарушение общественных норм. В этих, в общем-то редких, случаях государство отвечало ограничениями свободы действий предпринимателей такими мерами, как законодательное запрещение соглашений и стоговоров между предприятиями. Обычно внешние границы предпринимательского сектора не нарушались.

Бизнес считался в стране серьезным делом. Президент «Дженерал Моторз» Уилсон, именуемый между своими «Чарли-двигок», заявивший: «Что хорошо для «Дженерал Моторз», то хорошо для страны», – сознавал высокое значение предпринимательского сектора.

«В первые три десятилетия, – пишет И. Ансофф, – успех был гарантирован фирме, предлагавшей самую низкую цену». Продукция тех лет практически лишена внутривидовых различий, и секрет успеха состоял в умении добиться самой низкой себестоимости изделия продукции.

Однако к началу 1930-х гг. спрос на основные потребительские товары стал близок к насыщению (см. эпиграф к этой главе). У все большего числа потребителей уже была «машина в гараже и курица в кастрюле». Потребитель стал искать большего, чем удовлетворение основных потребностей. Спрос на стандартную продукцию начал падать.

«Дженерал Моторз» первой переключила внимание с производства на рынок. Начиная с 1930-х гг. введение принципа ежегодной смены моделей автомобилей символизировало переход от стандартной продукции к дифференцированной. С этого времени производственная ориентация стала сменяться рыночной. Примеру «Дженерал Моторз» вынужден был последовать и Форд.

Главные задачи управления бизнесом сместились в сторону продвижения моделей на рынок, рекламы, организации сбыта и других способов воздействия на выбор потребителей. Выработывалась маркетинговая стратегия.

Маркетинг как особый вид коммерческой деятельности возник в начале XX в. в США, когда монополии превратились в решающий фактор хозяйственной жизни. Появление маркетинговых исследований было связано с процессом укрепления капитала и трансформацией малого бизнеса в крупные корпорации сначала национального, а затем транснационального масштаба. Если прежде любой владелец бакалейной лавки знал в лицо каждого из своих клиентов, то с появлением крупных торговых сетей универсамов, ресторанов, аптек и других возникла острая потребность в сборе информации об уровне потребления и потребительских предпочтениях населения в различных районах страны.

В 1908 г. образовалась первая фирма, изучающая проблемы, связанные с маркетингом, появились первые исследования в этом направлении.

Очередной толчок маркетинговым исследованиям придало возникновение всемирно известных торговых марок (brand names) и начавшаяся конкуренция между ними.

Одним из пионеров маркетинговых исследований считается американец А. Нильсон, предпринявший аудит продаж в аптечных и бакалейных лавках США. Распространив свои исследования на большинство городов Америки, А. Нильсон стал использовать первые маркетинговые индексы.

Вскоре у него появились последователи. Однако разразившаяся в конце 1920-х — начале 1930-х гг. в США «Великая депрессия» и сопровождавший ее спад потребления нанесли ощутимый удар по бизнесу маркетинговых фирм. 1930-е гг. ознаменовали период массового распределения, когда основой деятельности компаний стала ориентация на сбыт.

Сегодня компания «A. Nielson», входящая в состав информационного концерна «Dun and Bradstreet», считается самой крупной и влиятельной организацией, изучающей рынок потребительских товаров.

Новый этап в деятельности маркетинговых компаний наступил в послевоенные годы, началась настоящая эра маркетинга. В конце 1940-х гг. в США и чуть позже в Европе у маркетологов окончательно сформировалось представление о целевых группах потребителей товаров, услуг и средств массовой информации (основных носителей рекламы).

Более подробной стала классификация потребителей на «тяжелых», «средних» и «легких». Маркетинг и бизнес-планирование перешли от формулы, допустим, «женщины 18–49 лет» к формуле «женщины 18–49 лет, активно использующие косметику, имеющие доход не ниже такового, ориентированные на рекламу, читающие газеты по воскресеньям, имеющие в среднем 1,5 детей, с организацией на активный образ жизни, спорт и карьеру».

В 1960-е гг. стали появляться технологии изучения потребительских групп, завоевавшие всемирную известность. Институт Гэллага предложил исследователям информационный продукт Media and Marketing Index, который впервые был применен в крупном исследовании российского подразделения института — Gallup Media.

Британская компания EMRB, также создавшая в 1960-е гг. продукт Target Group Index (TGI), ведет собственное круглогодичное маркетинговое исследование, приносящее ей доход почти в 30 миллионов долларов ежегодно.

В середине 1960-х гг. более 80% из 500 крупных корпораций США — строили свою деятельность в соответствии с целями маркетинга.

В 1970-х гг. западные фирмы вкладывали в маркетинговую деятельность около 50% сумм от реализации продукции; от 1/4 до 1/3 населения было занято в маркетинге.

Сегодня маркетинг представляет собой одну из важнейших сфер целостной системы управления всеми аспектами деятельности предприятия, оказывает на нее все более активное влияние, включая управление финансами, системой снабжения, организацию служб, отделов и цехов, определяет кадровую политику.

Переход к рыночной ориентации в США в свое время диктовал свои условия. Потребовалось, например, иное отношение к задачам управления: теперь их нужно было рассматривать не изнутри фирмы, а извне, так сказать в открытой перспективе. Внутрифирменная борьба за власть стала достаточно частым явлением. Нередко сами управляющие сопротивлялись переменам, так как возникла необходимость переучиваться, а это психологически тяжело и денег стоит. Казалось бы, стабильное существование бизнеса теперь характеризовалось все более высоким уровнем неопределенности.

Рисуя образ одного из самых крупных французских автомобильных предпринимателей, Илья Эренбург пишет: «Господин Андре Ситроен, если верить светским хроникерам, любимец всех казино. Без него не бывает настоящей партии. Он обладает высоким даром: он умеет проигрывать. Он проигрывает небрежно и красиво... Господин Ситроен игрок по природе. Его заводы — это жетоны в жилетном кармане. Не упорством достиг он всего, не хитростью, не гением — азартом. Правда, официальные биографы говорят о зубчатках, придуманных в свое время молодым инженером Андре Ситроеном, который окончил парижский политехникум. Но мало ли на свете толковых инженеров и новых зубчаток!..»

В 1915 г. Ситроен открыл в Париже завод; шла война, завод изготовлял снаряды, недростатка в заказах не было. После войны заводы делали автомобили: дешевые, нарядные, экономичные, т.е. поглощающие мало горючего. Он рекламирует свою модель: пять лошадиных сил. Это доступно всем. Заводы выпускали двести автомашин в день. Это только самое начало.

«У Ситроена пять тысяч агентов, — пишет И.Г. Эренбург. — Они рыщут по городам и селам. У них... собачий нюх. Они мудры, как библейский змей. Они находчивы, догадливы и терпеливы. Одни из них замечательные ораторы... Другие могут быть названы тончайшими психологами. Человечество они делят на несколько категорий: те, что купят автомобиль немедленно, те, что купят его через шесть месяцев, наконец, те, что купят его через год. Людей, которые никогда не купят автомобиля, для агентов не существует: агенты верят в человеческое счастье и прогресс...».

Перестройка в американском бизнесе шла по-разному. Так, в отраслях, занятых переработкой сырья и выпуском потребительских товаров длительного пользования, рыночный подход распространялся медленно. В этих отраслях еще долго довольствовались застойными темпами роста. Лишь после Второй мировой войны многие из неповоротливых отраслей получили импульс в виде новых технологий сначала в условиях запоздалой рыночной ориентации, а затем «повышенного динамизма индустриальной эпохи».

Первыми перешли к рыночной ориентации отрасли, выпускающие потребительские товары. Потому что, по словам Виктора Чарина,

И мне интересно  
налесть на прилавки,  
найти себе место  
в предпраздничной давке.

Одновременно на рынок стали ориентироваться отрасли со сложными технологиями, изготавливающие промышленные полуфабрикаты.

Поскольку все было впервые, не обошлось и без перекоса: маркетинг развивался в ущерб эффективности производства. Компенсацией этого перекоса, как заметили экономисты, стала так называемая комплексная концепция маркетинга, призванная постепенно уравновесить противоречивые требования производства и сбыта.

В отраслях с более простыми технологиями переход к обязательной ежегодной смене ассортимента выразился в постепенном усовершенствовании продукции, лучшей упаковке товара, внешней отделке. При этом главное внимание уделялось текущим продукциям и сегодняшнему рынку, а не заботе о потенциале для поддержания уровня прибылей в будущем.

В отраслях со сложными технологиями разработка новых видов продукции стала важной составной частью деятельности еще в начале XX в., когда появились лаборатории для научных исследований и опытных разработок в таких фирмах, как «Дюпон», «Белл Телефон», «Дженерал Электрик». «В индустриальную эпоху, — пишет И. Ансофф, — импульсы, радикально менявшие обстановку, исходили главным образом от фирм, бравших на себя ведущую роль и задававших как стиль, так и темпы прогресса».

Таким образом, бизнес не без основания и даже с долей зазнайства мог считать, что он держит свою судьбу в собственных руках.

Там, где бизнес, там и риск. Предпринимательская инициатива иногда вызвала «невидимую цепь негативных последствий», приводивших к периодическим кризисам. Их воспринимали как должное, как издержки свободы конкуренции, на которые надо идти, чтобы «выпустить пар в экономике», и снова двигаться вперед.

В середине 1950-х гг. события стали развиваться еще быстрее. Перед фирмами вставали новые и неожиданные задачи, удивившие порой настолько далеко, что наступившие времена определяли как «эпоху без закономерностей».

## В мире бизнеса

Чтобы заработать деньги, их надо потратить.

### Плавт

В мае 1997 г. газеты всего мира объявили о проигрыше чемпиона мира по шахматам Гарри Каспарова шахматному суперкомпьютеру «Бип Блю» фирмы «Ай-Би-Эм». Спортивная сенсация вызвала резкий рост курса акций компании-производителя. На торгах Нью-Йоркской биржи акции «Ай-Би-Эм» подорожали на 3 доллара (18%) до 170,5 доллара, причем, как утверждали аналитики, это далеко не предел. «Бип Блю» — модифицированная версия компьютера «RSV/6000 SP» способен в течение трех секунд просчитывать 100–200 миллиардов ходов благодаря параллельной работе 256 микропроцессоров.

В том же месяце в Москве стало известно о фактах, хотя и не имеющих никакого отношения к компьютерному бизнесу, но тем не менее весьма взволновавших столичную общественность. Дело в том, что обеспокоенные руководители ассоциации «Столичное мороженое» проинформировали журналистов о состоянии 87 производителей мороженого. Оказалось: простаивающие мощности — 428 600 т и реальное производство — 181 400 т, т.е. соотношение более чем два к одному. Что случилось? Конкуренция со стороны импортной продукции? Вряд ли. Если конкуренция и есть, то лишь в Москве и Санкт-Петербурге, где она в самом деле доминирует. В целом же по стране на нее приходится не более 12% потребительского рынка. Главные причины, по которым россияне стали есть в два раза меньше мороженого (3,5 кг в год на душу населения в советское время, и 1,5–1,8 кг в 1996–1997 гг.), — финансово-сбытовые, а по словам директора АООТ «Сервис-Холод» Ольги Евсеевой («Финансовые известия», № 35, 1997 г.), — развал сети розничной торговли мороженым. Так, в Москве мороженым торгуют 274 организации, но только 40 из них имеют два киоска и более.

У мороженого давняя история. Известно, что еще солдатам Александра Македонского после штурма одной из индийских крепостей на Гиндукуше было позволено есть подслащенный снег с горных вершин. Нечто напоминавшее мороженое ели в Китае за 500 лет до н.э. Придворный повар императора Нерона приготавливал своеобразный десерт, смешивая мед и фрукты со снегом, который доставляли с гор Аbruцци специальные гонцы. Некоторые патриции уже тогда могли позволить себе роскошь «заготавливать» снег на лето в глубоких ярах. В 1660 г. в Италии впервые произвели настоящее мороженое, подававшееся исключительно в императорском дворце в качестве деликатеса. В 1692 г. во Франции уже знали итальянский рецепт, например, в кафе «Фроког», где его мог бы заказать Вольтер. Первую фабрику мороженого построила домашняя хозяйка Нэнси Джонсон в Балтиморе (США). В 1790 г. американцы поставили производство мороженого на промышленную основу. В 1923 г. в Огайо (США) запатентовали производство первого эскимо.

Может быть, средний потребитель мороженого думает, что это просто вкусно. Но немецкие исследователи утверждают, что любовь к тому или иному виду мороженого — черта характера. Например, вафельное мороженое любят люди мягкие и покладистые, шоколадное — фантазеры и отличники, ореховое — нежные и целеустремленные, клубничное — неглупые, прилежные, откровенные. Больше всех любят мороженое в Америке, каждый американец съедает 23 кг в год; затем шведы — 14,4 кг, потом итальянцы — 9,2 кг и немцы — 8,4 кг в год.

И хотя на вкус и на цвет товарища нет, московское мороженое безусловно конкурентоспособно, потому что оно самое-самое, это мое личное убеждение. Проигрывает оно лишь в рекламе и отчасти в «художественном оформлении».

Но если мороженое для нас привычно и традиционно, то жевательная резинка все еще экзотика. Американская «Уилли Риглизи джуниор компания» вложила 25 миллионов долларов в строительство в России завода по выпуску жевательной резинки.

Почти в 32 миллиона долларов определена стоимость строительства американо-российского фармацевтического предприятия в поселке Извирино Московской области, закладка которого состоялась 17 мая 1997 г. С американской стороны в проекте участвует фирма «Серл», с российской — Всероссийский научный центр молекулярной диагностики и лечения РАО «Биопрепарат», один из крупнейших научно-медицинских центров России.

В рамках Всемирной компании по рекламе нового, так называемого «синего» имиджа «Пепси», в апреле 1996 г. было объявлено, что компания «Пепси-Кола» начинает беспрецедентную по объему инвестиционную программу в России. Вместе со своими новыми партнерами — фирмами «Дженерал Баттлерз» и «Леукадия Нашал» «Пепси» намерена в течение пяти лет вложить в российскую экономику 550 миллионов долларов. На эти средства будут пущены 11 новых заводов, 29 линий по разливу, 47 складских помещений, приобретено 450 грузовиков. А самое главное — появится 5000 новых рабочих мест.

В июле 1997 г. состоялась официальная церемония открытия шоколадной фабрики «Штольверк» в городе Покров Владимирской области. В строительстве завода, на котором смонтировано современное оборудование из Германии, Италии и Швейцарии, инвестировано 35 миллионов немецких марок («Финансовые известия», 17 июля 1997 г.). В 1997–1998 гг. для наращивания его мощности предполагается затратить еще 16 миллионов марок. Уже в 1997 г. предприятие выпустило 20 000 т шоколада, в дальнейшем предполагалось производить по 30 000 т. При этом оборот должен составить 170 миллионов марок в год! Таков бизнес и его бизнес-план.

На предприятии занято 300 рабочих и служащих. Для населения 18-тысячного Покрова, в котором имеется швейная фабрика, а также заводы биопрепаратов и железобетонных конструкций, шоколадное предприятие стало важным экономическим фактором. «Открытие фабрики в городе Покров — это только начало программы широкой экспансии в России», — заявил Ханс Имкофф, основатель и владелец контрольного пакета акций компании «Штольверк». Бизнес компании, занимающей на рынке шоколада 2-е место в Германии и 7-е в мире, расширяется. Филиалы компании открыты в Швейцарии, Австрии, Великобритании, Бельгии, Италии, Франции, Испании, Венгрии, США.

Говорят, что западному инвестору в России легче найти жену, чем договориться с таможеней. Рудольф Швальд, австрийский бизнесмен, купил себе в России лесозавод на одном из островов в дельте реки Кубень. «Как и многие западные бизнесмены, Швальд приехал в Россию за длинным долларом, — раскрывает секрет газета «Известия», — а встретил здесь свою судьбу». Его «Нива» погала в аварию неподалеку от Вологды. Машина — вдребезги, у Рудольфа раздроблена нога. Переводчицу звали Оля, она была студенткой последнего курса Вологодского пединститута. Оля выходила Рудольфа. Сыншку назвали Германом. Дом крестьянский в поселке Устье. Оттуда Рудольф каждое утро мчит на свой лесозавод на мощном катере. Так и живут.

А вот так работают на заводе, которому 125 лет. «Положение на острове весьма критическое, — говорил Р. Швальд корреспонденту. — Когда

я начал здесь дело, то не представлял на сто процентов, что меня ждет. У нас на Западе в сфере экономики действуют строгие правила, и каждый рабочий выполняет определенные операции на определенном станке. А в России много неясности в законах, и русские привыкли к импровизированной работе. К молотилке привинтят что-то, и получается сенокосилка. Я не встречаюсь с таким видом работы, и для меня это сложно. Но я хочу привести предприятие в хорошее состояние и достичь с русскими рабочими такого качества продукции, которое требуется...»

В середине 1990-х гг. Москва и Санкт-Петербург пережили настоящий гостиничный бум. Гостиничный бизнес считается одним из наиболее выгодным. Средства, вложенные в строительство отелей, как правило, быстро окупаются. В Москве около 200 гостиниц, из них 33 построены за 1990–1996 гг., когда резко выросло количество деловых визитов, в 1997 юбилейном г. построено еще два десятка гостиниц. Наконец, они не только стали доступны, но есть из чего и выбирать. Если повезло в бизнесе, можно пожить в дорогих пятизвездных «Балчуге», «Кемпински» или «Метрополе», если удача впереди, — можно поехать на метро в гостиницу подешевле, например, в «Загорье» у метро «Царьково».

Американцы предпочитают селиться в «Редиссон-Славянская», так как там менеджментом занимаются их соотечественники, а немцы и австрийцы по тем же причинам чаще выбирают отель «Олимпик Пента-Ренессанс». Расценки в московских отелях сопоставимы с мировыми: самые низкие цены в муниципальных гостиницах, повыше — в акционированных и самые дорогие — в гостиницах-совместных предприятиях. Такие СП созданы, как правило, российскими фирмами и крупными западными компаниями, владеющими или управляющими отелями в разных странах.

Большинство гостиниц-СП включены в единую цепочку международных отелей. Например, московский отель «Новотель», который входит в единую гостиничную систему французской компании «Accor»: более 2 тысяч ее отелей разбросаны по всему миру. И все они связаны единой системой бронирования номеров. Кроме того, в них действуют «клубы» постоянных клиентов, которым предоставляются значительные скидки при условии проживания только в отелях цепи.

В рамках приватизационной программы правительство Москвы в июле 1996 г. выставило на продажу 200 гостиниц, минимальная стоимость которых оценивалась в 1 миллиард долларов. По оценке группы «Найт Фрэнк», являющейся консультантом по инвестициям при правительстве Москвы, большинство отелей в плохом состоянии и требует восстановления, а в ряде случаев и кардинальной реконструкции. Только 12% отелей соответствуют мировым стандартам, остальные «непригодны для проживания людей».

Мэр Москвы Юрий Лужков всегда критиковал массовую приватизацию. На этот раз мэр выразил намерение выработать более реалистичный подход к осуществлению «гостиничной операции». Оппозиция не упустила случая подчеркнуть, что мэр отдает предпочтение проектам, в которых правительство рассчитывает получить долю капитала.

Предполагалось, что гостиницы будут приватизированы путем создания совместных предприятий, четверть капитала которых остается под го-

сударственным контролем. Иностранные инвесторы получают возможность заключить контракт о длительной аренде сроком на 49 лет, который может быть продлен по истечении этого периода. Иностранным предпринимателям предполагаются льготы.

Наиболее вероятными покупателями московских гостиниц считаются зарубежные гостиничные и строительные компании, а также частные лица, «имеющие стабильный рублевый доход и заинтересованные в надежном размещении капитала».

### От мецената до спонсора

Славный внук, Меценат,  
праотцев царственных,  
О, отрада моя, честь и прибежище!

**Квинт Гораций Флакк**

Когда «Биллз» поняли, что английская система налогообложения выкачивает из их доходов более 90% прибыли, они открыли фирму «Эплл», которая была самой настоящей дурашливой конторой «Рога и копыта». Она щедро финансировала волшебников и прожекторов совершенно невиданного масштаба. «Биллз» это нравилось: лучше тратить прибыль на такое, чем отдавать ее неизвестно куда.

Знаменитые музеи современного искусства в Америке возникли тем же путем. Форд предпочел финансировать непонятных ему модернистов, чем платить налоги.

Именно так возникают многие западные фонды. Дело в том, что деньги, идущие на культуру, науку и образование, не облагаются налогом. Меценатствовать становится выгодно.

Богатый римский патриций Гай Цильний Меценат (родился между 74 и 64 г. до н.э., умер в 8 г. до н.э.) покровительствовал художникам и поэтам. Его прославляли в своих стихах великие римские поэты Гораций, Вергилий, Проперций. Поэт Марциал в одной из своих эпиграмм говорит: «Были бы, Флакк, Меценаты, не будет недостатка в Маронах», т.е. в Вергилиях (Vergilius Maro). Имя Мецената стало нарицательным для богатого покровителя искусств и наук.

Благотворительная деятельность в некоторых странах давно уже регулируется государством. В Великобритании, например, благотворительная деятельность имеет вековые традиции и в основе ее — «Акт об использовании пожертвований», принятый еще при королеве Елизавете I в 1601 г., после того как в Англии несколько лет подряд был плохой урожай и возникла острая потребность оказать помощь нуждающимся крестьянам и горожанам. Он определяет четыре основных направления деятельности благотворительных организаций: борьба с нищетой; содействие развитию системы образования; пропаганда религиозных мировоззрений; другая общественно-полезная деятельность, если она не нацелена на извлечение личной выгоды.

Согласно этому закону, отдельные лица или организации, занимающиеся благотворительностью, а их система насчитывает около 170 тысяч, находится под охраной короны. Именно этот документ послужил основой для последующих законодательств в этой сфере общественной деятельности. Наблюдает за благотворительной деятельностью на территории Англии и Уэльса (и весьма строго) созданная еще в 1853 г. правительственная комиссия.

Среди мотивов меценатской деятельности исследователи выделяют: любовь к культуре; национальные традиции; возможность приобрести популярность в глазах общественности; стремление повысить свой престиж в глазах деловых партнеров; стремление приобщиться к элитарным слоям общества, получить пропуск в «высший свет».

В России меценатство, благотворительность также имеют давние традиции. Исследователи считают, что здесь существовало по крайней мере три побудительных мотива: нормы православной нравственности, ставшей во главу угла христианской благотворительности; патриотизм; желание получить социальные льготы и привилегии. Офицер русской армии был обязан вести образ жизни, «соответствующий офицерскому достоинству», включая обязательную благотворительность.

Известный предприниматель П.А. Бурьшкин в книге «Москва купеческая» писал: «...Нет ни одной культурной области, где бы представители московского купечества не внесли своего вклада».

Режиссер К.С. Станиславский писал: «Я жил в такое время, когда в области искусства, науки, эстетики началось большое оживление. Как известно, в Москве этому немало способствовало тогдашнее молодое купечество, которое впервые вышло на арену русской жизни и, наряду со своими торгово-промышленными делами, вплотную заинтересовалось искусством... Вот, например, Павел Михайлович Третьяков, создатель знаменитой галереи, которую он пожертвовал городу Москве. С утра и до ночи работал он или в конторе, или на фабрике, а вечерами занимался в своей галерее, или беседовал с молодыми художниками, в которых чувствовал талант. Через год-другой картины их попадали в галерею, а они сами становились сначала просто известными, а потом знаменитыми. И с какой скромностью меценатствовал П.М. Третьяков...».

Фабрикант К.Т. Солдатенков не только превратил свой прекрасный дом в библиотеку, но и посвятил себя издательству тех книг, которые не могли рассчитывать на большой тираж, но были необходимы для науки или вообще для культурно-образовательных целей.

Предприниматель С.И. Шукин собрал галерею французских художников «нового направления», куда бесплатно допускались все желающие знакомиться с живописью. Его брат, П.И. Шукин, создал большой музей русских древностей.

А.А. Бахрушин учредил на свои средства единственный в России театральный музей, собрав в нем то, что относилось к русскому и частью к западноевропейскому театру. Известный промышленник, строитель многих железнодорожных линий, Савва Иванович Мамонтов прославился как меценат живописцев. Савва Тимофеевич Морозов был одним из основателей Московского Художественного театра, на его средства построено здание этого театра.

В книге «Москва купеческая» П.А. Бурьшин пишет: «На первое место надо поставить пять семей, которые из рода в род сохраняли значительное влияние либо в промышленности, либо в торговле, постоянно участвовали в общественной— профессионально—торговой и городской деятельности, и своей жертвенностью, или созданием культурно—просветительских учреждений, обесмертили свое имя. Это были: Морозовы, Бахрушины, Найденовы, Третьяковы и Щукины».

Особое место среди меценатов занимает безусловно Леденцов, без которого, вероятно, не состоялись бы в России самые выдающиеся научные открытия начала XX в.

В наши дни меценатство в США, Канаде, Франции, Англии, Швеции, Австрии, Японии, Италии и других странах, поддерживающее культуру, пользуется в свою очередь поддержкой государства. Прежде всего это связано с налогообложениями прибыли. В принципе механизм меценатства состоит в том, что пожертвования учреждениям культуры вычитаются из облагаемой названным налогом суммы. При этом существуют определенные ограничения на размер пожертвований.

Самый богатый американец владелец компьютерной компании «Майкрософт груп» Билл Гейтс и его коллега Стивен Боллер в октябре 1996 г. пожертвовали 20 миллионов долларов знаменитому Гарвардскому университету, где они когда-то учились, для строительства корпуса компьютерных наук. Еще 5 миллионов долларов выделено ими под учреждение факультетской кафедры и на научно—исследовательские работы в области компьютеризации.

Министерство культуры Франции в 1979 г. провело опрос по поводу развития меценатства и затем издало брошюру «Меценатство во Франции» для администраций предприятий о преимуществах меценатства. С тех пор министерство создало банк данных и собирает сведения о меценатской деятельности.

Крупные компании выделяют большие суммы своей прибыли на филантропические цели. В Японии, например, бурно развивается корпоративное спонсорство. Представления сегодняшнего дня складываются вокруг новой идеи о том, что «культура определяет развитие района». Отсюда— стремление корпорации к разворачиванию программ на периферии. Японское правительство не присуждает премий за выдающиеся произведения искусства— их выплачивают фирмы и компании. В первую очередь ими поддерживается некоммерческое искусство, наиболее престижные виды творческой деятельности: музейное дело, исполнительское искусство, музыкальное творчество.

Среди всех европейских стран частный сектор Италии наиболее преуспел в таких сферах культуры как газеты, книгоиздательство, радио, телевидение, кино, компьютерная каталогизация художественного наследия страны. Примечательно, что бум спонсорства разразился в стране, где отсутствует стимулирование этой деятельности.

Московская городская Дума своим постановлением №46 от 5 июля 1995 г. утвердила «Положение о городском благотворительном Совете». Целью деятельности Совета является содействие распространению и развитию благотворительной деятельности, эффективному использованию

средств жертвователей и благотворительных организаций для решения важнейших социальных проблем.

С 1 января 1996 г. Московская городская Дума постановила ввести Закон города Москвы «О благотворительной деятельности». Этот Закон создает условия правового регулирования благотворительной деятельности путем экономического стимулирования и морального поощрения субъектов, участвующих в благотворительной деятельности.

Благотворительная деятельность, в соответствии с этим Законом,— это добровольная деятельность физических и юридических лиц, направленная на оказание безвозмездной помощи нуждающимся лицам и достижение иных социально значимых целей.

В 1997 г. Москва отмечала свое 850—летие. В преддверии события многие коммерческие банки активизировали свою спонсорскую деятельность. На средства московского банка «ЮНИБЕСТ» в театре «Современник» поставлен спектакль по пьесе Александра Галина «Аномалия». В Центральном Доме художника открылась выставка «Двусторонняя живопись и графика из частных собраний и коллекции СЭС—Агро». Совместно с Третьяковской галереей и Русским музеем открылась выставка «Ученики Малевича», которая из столицы отправилась в Санкт—Петербург, а затем в Германию и Голландию. В 1996 г. банк «ЮНИБЕСТ» провел 12 некоммерческих художественных акций в России за рубежом. Рижский коммерческий банк взял на себя финансовые расходы по организации выставки работ латвийского живописца Индулиса Зариныша, действительного члена Российской академии художеств, члена Британского королевского общества искусств.

Постановка «Трехгрошовой оперы» в московском театре «Сатирикон» стоила около 1 миллиарда рублей. Государственная дотация всему театру составляет 800—900 миллионов рублей. Директор «Сатирикона» С.Ю. Егоров предложил следующую схему сотрудничества театра с банкирами. Например, в постановку «Трехгрошовой оперы» 500 миллионов рублей вкладывает банк, 500 миллионов— «Сатирикон». Как только спектакль выходит в прокат, банку выплачивается 50% от валового сбора, пока затраченная сумма не будет возвращена полностью, плюс 20% сборов от спектакля, пока он идет на сцене.

«Многие бизнесмены готовы меценатствовать, лишь когда уверены, что любой их вклад будет оповещаться по телевидению,— пишет Ядвига Юферова (Известия, 2 ноября 1996 г.).— И есть лишь единицы из них, которые делают это молча».

Знаменитый певец и бизнесмен Иосиф Кобзон в «Автобиографии» пишет: «С 1988 года стал президентом АО «Московит». Работа в акционерном обществе дает мне возможность участвовать во многих благотворительных мероприятиях. Уже десять лет я спонсирую два детских дома в Ясной Поляне и Туле. Помогал восстанавливать в Туле Свято—Никольский храм. Несколько лет спонсировал уникальный Театр камерной музыки под руководством Бориса Александровича Покровского. Обеспечиваю бесплатными лекарствами ветеранов ВОВ и труда. Организовал и проводил телемарафоны «Солдаты XX века против войны». Участвовал во многих благотворительных концертах, посвященных пятидесятилетию Победы, а также



в концертах, средства от которых направлялись в помощь больным детям и сиротам» («Источник», август 1997 г.).

Мир знает знаменитые благотворительные фонды — «Эндрю Карнеги» — стального короля Америки первой половины XX в., «Рокфеллера», «Форда». За счет этих фондов финансируются многие программы не только в США, но и в развивающихся странах.

В специальном ежегодном докладе ООН по человеческому развитию, который готовит группа экономистов под руководством Ричарда Джоли, говорится, что уже в первой трети XXI века в мире удастся преодолеть нищету. Однако в 1997 г. 800 миллионов человек в мире постоянно недоедают, а 1,3 миллиарда живут менее чем на 1 доллар в день.

В докладе ООН понятие «бедность» представлено не только в чисто финансовом аспекте, но и как недостаток социальных возможностей человека. Индекс бедности рассчитывается по следующим критериям: продолжительность жизни (процент людей, которые могут не дожить до 40 лет), уровень образованности, материальное обеспечение (процент людей, не имеющих доступа к медицинским учреждениям, чистой воде, а также процент детей до пяти лет, вес которых не достигает нормы). В соответствии с данными критериями эксперты сообщают, что четверть населения развивающихся стран живет за чертой бедности.

По данным экспертов, основные социальные услуги в ближайшие десять лет могут стать общедоступными для жителей развивающихся стран, что потребует более 40 миллиардов. Еще 40 миллиардов помогут полностью преодолеть бедность в мире. Поскольку необходимая для этого сумма в 80 миллиардов долларов составляет всего 0,5% мирового дохода (25 000 миллиардов долларов), эксперты делают вывод, что «препятствием к решению глобальной проблемы являются политические, а не финансовые мотивы».

### «...Но можно рукопись продать»

Проклятье тем, кто наслаждаясь песней,  
Дал с голоду поэту умереть.

*Роберт Бернс*

Если ты такой умный, то почему такой бедный? В самом деле удивительно. Но еще больше удивляет обратное: если ты такой глупый, то почему такой богатый?

Древнегреческий философ Сократ (470/469–399 гг. до н.э.) был одним из самых мудрых людей в истории человечества. Однако он был так беден, что одалживал на обед. И умирая, беспокоился, что не вернул старого долга.

Авраам Линкольн (1808–1865), 16-й президент США, освободивший Америку от рабства, в юные годы пытался развернуть бакалейный бизнес. Его партнер оказался пьяницей, он умер, оставив большие долги. Линкольн вынужден был жертвовать всем, собирая деньги в течение трудных одиннадцати лет, чтобы выплатить эти долги. Мадам Линкольн, стремясь

выбиться из долгов, вынуждена была продать не только сохранившиеся у нее драгоценности, но и даже рубашки своего покойного мужа с вышитыми на них инициалами.

Генерал Улисс Симпсон Грант (1822–1885), 18-й президент США, попал в зависимость от банков Уолл-стрит. Двое мошенников вовлекли его в бизнес и, пользуясь добрым именем Гранта, присвоили 3 200 000 долларов. Потом, в счет долгов Грант отдал свою ферму, дома в Филадельфии и в Нью-Йорке, даже военные награды. Чтобы не оставить жену в нищете, он, совершенно больной, спешил написать мемуары. Эти мемуары издал Марк Твен и выплатил вдове Гранта гонорар почти в сто тысяч фунтов.

Гениальный французский писатель Оноре де Бальзак (1799–1850) прятался от кредиторов за закрытой дверью. Английский писатель Оливер Голдсмит (1728–1774), имя которого есть во всех энциклопедиях мира, однажды был арестован за то, что не мог внести квартирную плату.

Американский писатель Марк Твен (1835–1910) то и дело финансировал различные изобретения, например, паровой двигатель, морской телеграф, типографские машины. Ему был предложен основной пакет акций компании А. Белла, изобретателя телефонной связи. Предложение могло принести ему целое состояние, но он этого не понял. Зато поверил в одно безнадежное дело. И лишился буквально всего. Его друг из компании «Стандарт ойл» предложил выплатить половину долгов, но Марк Твен, естественно, отказался. Поклонники его таланта организовали массовый сбор средств для своего писателя, посылали ему чеки со всей страны. Марк Твен вернул им все. Он терпеть не мог публичные выступления, но ему нужно было расплатиться с долгами. На это ушло шесть лет.

В 1820 г. А.С. Пушкин отдал «навсегда» рукопись первого сборника своих стихов приятелю Никите Всеволожскому в погашение карточного долга в тысячу рублей. Только пять лет спустя он сумел выкупить этот сборник и даже издал его, за что получил восемь тысяч рублей.

За поэму «Кавказский пленник», имевшую огромный успех, А.С. Пушкин получил 500 рублей и в придачу бесплатно один печатный экземпляр; его предприимчивый издатель, литератор Н.И. Гнедин, положил в карман пять с половиной тысяч. «Слушай, душа моя, — писал Пушкин брату летом 1824 г. из своей одесской ссылки, — деньги мне нужны. Продай за год Кавказского Пленника за 2000 руб. Кому бишь?»

Художники-импрессионисты не могли продать ни одной своей картины, но продолжали фанатично работать. Если бы они только знали, как будут охотиться за их полотнами миллионеры всего мира, какие деньги будут платить богачи на аукционах!

Аукцион — от латинского слова *auctio*, что означает продажа с публичного торга. При продаже на аукционе, в отличие от обычной продажи, продавец не отвечает за качество проданного товара, просто продает тому, кто покупает. В форме аукционов проводится принудительная продажа имущества неплатежеспособных должников, реализуются товары, не востребованные в срок от транспортных и складских предприятий.

Два самых известных мировых аукциона — Sotheby's и Christie's. Их служащие друг с другом не разговаривают, по крайней мере на людях.

Они ведут нескончаемую борьбу за рынок, годовой оборот которого — два с половиной миллиарда долларов.

Различие между этими аукционами сформулировано еще на заре их возникновения: «Christie's — это джентльмены, которые стараются казаться аукционерами, Sotheby's — аукционеры, которые стараются казаться джентльменами».

Долгая история этих знаменитых аукционов полна драматических событий, подтверждающих, что в мире бизнеса ничего не делается само собой.

Свой первый аукцион основатель Sotheby's Сэмюэль Бэкер провел в 1744 г. Тогда была выставлена библиотека из 457 книг сэра Джона Стэнли, которая ушла за 826 фунтов стерлингов. В 1823 г. на аукцион была выставлена библиотека Наполеона, принесшая устройствам не только прибыль, но и, надо полагать, хорошую рекламу.

Перед Первой мировой войной, в 1913 г. аукцион переключился с продажи книг на продажи произведений искусств в целом. В тот год были проданы картины художника Франца Хельса. После Второй мировой войны на Sotheby's распродавали и мировые шедевры живописи и картины менее известных авторов, а также любые предметы роскоши — автомобили, старые вина, драгоценности, поместья.

В 1958 г. на аукционной продаже коллекции Голдсмита американский миллионер Пол Меллон приобрел картину Сезанна «Garçon an Jilet Rouge» за 618 200 долларов, т.е. в семь раз больше, чем когда-либо и кто-либо платил за произведение искусства XX в. на английских аукционах.

Не хуже своих известных соперников выглядели аукционеры Christie's. В 1987 г. аукцион побил все рекорды дороговизны для живописи: картина Ван-Гога «Подсолнухи» была продана за 39 300 000 долларов.

С шедевром Ван-Гога «Ирисы» связан эпизод, напоминающий страницы знакомого романа. В 1987 г. картина была выставлена на аукционе. Из всех покупателей в день торгов особенно выделялся некий австралийский джентльмен по имени Алан Бонд. Он набивал цену, пока она не достигла впечатляющей суммы — 57 миллионов долларов. Соперники отступили. Но тут произошла сцена из «Двенадцати стульев», когда у Ипполита Матвеевича не оказалось нужной суммы. Этих денег у господина Алана Бонда вообще не было. Что ж предпринимает Sotheby's? Такой ход трудно предугадать. Но ведь речь идет о настоящем бизнесе. Знаменитый аукцион сам любезно одолжил половину необходимой суммы несостоятельному покупателю. Как бы для того, чтобы придать торговле дополнительную живость. Впрочем, и половины суммы оказалось для этого покупателя много. Поэтому в обстановке строгой секретности пришлось искать нового покупателя на «засвеченную картину». В результате «Ирисы» оказались в музее американского миллиардера Гелти, но сумма, отданная на нее, не разглашалась даже под угрозой грандиозного скандала.

На аукционах Christie's также были драматические события. Свой аукционный дом в Dalton's Print Rooms Джеймс Кристи открыл в 1766 г. Одним из первых знаменитых клиентов аукциона, придавшим ему высокий статус, была Екатерина Великая: в 1778 г. царица приобрела коллекцию сэра Роберта Уолпола за 40 тысяч фунтов стерлингов. В 1877 г. «Портрет

герцогини Девонширской» кисти Гейнсборо был продан за рекордную сумму — 10 000 долларов. В мае 1990 г. в помещении аукциона Christie's в Нью-Йорке портрет «Dr. Gachet» (портрет врача Поля Фердинанда Гаше) Ван-Гога был продан за 82,5 миллиона долларов некоему чудачу из Японии по имени Риоэи Сайто. Зал взорвался аплодисментами. Невинное чудачество этого японского богача-геросирата заключалось в том, что он завещал после своей смерти кремировать картину вместе с собой. Через двое суток на другом аукционе — в зале Sotheby's за картину Ренуара «Au Manlin de la Galette» предложили 77 миллионов 100 долларов. Снова овацции. Женщина, предложившая эту сумму, разразилась истерическими счастливыми рыданиями. В зал торжественно внесли десять ящиков шампанского. И на втором аукционе картина была куплена по поручению все того же покупателя из Японии.

В 1990-х гг. выяснилось, что на земном шаре существуют по крайней мере три человека, готовых заплатить за художественное полотно 80 миллионов долларов: за картины Ван-Гога и Ренуара сражались как минимум три покупателя.

В 1995 г. с аукциона были проданы картины Пикассо, Матисса, Ренуара. «Портрет Фернандеса де Сото» Пабло Пикассо относится к тому самому «голубому периоду», который считается самой большой редкостью на художественных аукционах. Картина была продана за 29,5 миллионов долларов большому любителю живописи сэру Эндрю Ллойд Уэбберу, который несколько лет мечтал о картине Пикассо и «ради нее готов был на все». Картина тут же была отправлена в его поместье в сопровождении телохранителей.

Вторая неделя мая 1997 г. войдет в историю мирового художественного рынка как неделя рекордов. Лидером недели на торгах в Нью-Йорке стал Christie's: аукционный зал выставил самую крупную коллекцию живописи конца XIX — начала XX в. из тех, что появились на мировом художественном рынке во второй половине XX в. Эта коллекция принадлежала супругам-американцам Джону и Франсине Леб. Результат торгов превзошел все ожидания, даже самые оптимистические. Работы знаменитых импрессионистов и постимпрессионистов принесли при распродаже 92,7 миллиона долларов. За рекордные суммы были проданы работы Сезанна, Тулуз-Лотрека и Манэ. За полотно Поля Сезанна «Мадам Сезанн в желтом кресле» заплатили 23,1 миллиона долларов. Это вторая по величине сумма из когда-либо полученных за работы этого художника (рекорд был поставлен в мае 1993 г.: натюрморт Сезанна «Большие яблоки» был продан за 28,6 миллионов долларов). За рекордную сумму 18,7 миллионов долларов был продан редкий автопортрет Эдуарда Манэ — «Манэ с палитрой», один из двух известных автопортретов Манэ. Картина Тулуз-Лотрека «Сидящая танцовщица в розовых чулках», также побив прошлый рекорд продаж этого художника, была продана за 12,9 миллионов долларов.

Миллионы долларов платили и за другие картины знаменитых мастеров. В мае 1997 г. на аукционе Sotheby's пастель Дега «Танцовщица», которая была оценена в 5–7 миллионов долларов, ушла за 11 миллионов после ожесточенной телефонной дуэли. Натюрморт Ренуара «Цветы и фрукты» был продан за 3,6 миллионов, вдвое перебив предполагаемую

стоимость. За портрет возлюбленной Модильяни Жанны Эбютрен в шляпе было получено 9,5 миллиона долларов.

Все эти блестящие успехи бизнеса и баснословные цены никак не затронули при жизни гениальных художников. Они буквально бедствовали, не продав при жизни ни одной своей картины.

А тем, кому иногда удавалось продать свои произведения, доставалась малая толика того, что стоили эти картины на самом деле. Люди искусства были бездарными бизнесменами. Поэт Генрих Гейне писал: «Если бы талеры начали падать с неба, я бы получил лишь пробойны на голове».

Когда-то художник Олег Целков в Москве очень бедствовал. Поэт Евгений Евтушенко привел к нему американского писателя Артура Миллера. Миллеру понравились работы. Сергей Довлатов описывает этот эпизод так.

«Миллер сказал:

—Я хочу купить вот эту работу. Назовите цену.

Целков ехидно прищурился и выпалил давно заготовленную тираду:

—Когда вы шьете себе брюки, то платите двадцать рублей за метр габардина. А это, между прочим, не габардин.

—И я отдаю себе в этом полный отчет.

Затем он повторил:

—Так назовите же цену.

—Триста! — выкрикнул Целков.

—Триста — чего? Рублей?

Евтушенко за спиной высокого гостя нервно и беззвучно артикулировал:

—Долларов! Долларов!

—Рублей? — переспросил Миллер.

—Да уж не копеек! — сердито ответил Целков...»

В дальнейшем Целков «действовал разумнее», объявлял неизменно твердую цену: «Доллар за квадратный сантиметр». Мог бы, кажется, по примеру Н.В. Гоголя добавить: «Одна рамка чего стоит».

Художник Суриков, похоже, стеснялся мерить живопись рублем. «Картину свою, мамочка, — писал он в 1881 г., — продал за 8000 рублей в галерею Третьякова. Только вы не рассказывайте об этом никому». Речь шла об «Утре стрелечкой казни».

Картины М. Врубеля уходили за бесценок. «Демона» он продал фон Мекку за 3000 рублей. Другие картины вылаживали у него за гроши. «Царевну Лебедь» Миша уже продал, — жаловалась жена художника, — и, конечно, очень дешево — за 300 р. Морозову. Спросил он 500, но тот торговался, и Миша сразу уступил». Однажды Врубелю повезло. Николай Рябушинский заказал портрет Брюсова и вместо обещанных 200 рублей привез 300. «Кроме того, — сообщила знакомая художника, — подарил ему карандашей цветных коллекцию и прекрасный мольберт...»

За портрет своего сына Мики тот же Морозов в 1901 г. заплатил Серову тысячу. В том же году, например, за умявальник заплатили 905 рублей. Сегодня эта картина — признанный лучший в мире детский портрет.

«Впрочем, — пишет Н. Малинин («Обозреватель», №1, 1995 г.), — тянувшись к прекрасному, Морозов оставался нормальным купцом и поступки совершал порой вполне эксцентрические». Купив на посмертной

выставке Гогена четыре картины всего за 500 франков (что-то около 200 рублей), он был огорошен предложением парижских маршанов продать их уже за 30 000 франков и, не раздумывая, предложение принял. Но, придя на следующий день в галерею, увидел свои полотна выставленными за 50 000! И тут же бросился выкупать их обратно.

По дешевке, как пицц те перь, доставались нашим купцам импрессионисты. В 1912 г. Щукин приобрел сразу семь картин (в том числе «Обнаженную» Ренуара, «Туалет» Дега и «Скалы в Этрета» Моне) всего за 37 500 рублей. А заказные Матиссу панно — знаменитые «Танец» и «Музыка» — обошлись Щукину вообще в 13 тысяч. Не менее успешно собирал Иван Морозов: «Девочку на шаре» Пикассо он купил за 6000 рублей. «Кафе в Арле» Гогена — за 2000, а то же самое кафе в исполнении Ван-Гога стоило ему 1500.

Сегодня в первую десятку любимых художников «новых русских» входят Айвазовский, Васнецов, Левитан, Поленов, Регин, Саврасов, Шишкин. За их картины платят от 10 до 100 тысяч долларов.

## Скандалы

Взяточники должны трепетать, если они наворовали лишь сколько нужно для них самх. Когда же они награбили достаточно для того, чтобы поделиться с другими, то им нечего более бояться.

**Цицерон**

«Только узкий круг людей знает, какие захватывающие дух истории стоят за нынешними российскими состояниями», — писал журнал «Деньги» (№30, 1996 г.). «Самые громкие банковские скандалы последних лет отличались друг от друга огромным количеством деталей», — пояснил журнал «Коммерсантъ» (№37, 1995 г.). Один очень известный банкир признался как-то, что если вы подошли к созданию банка, вам сразу можно давать пять лет. А уж если создали... Такой вот мрачный юмор.

Даже у опытейших банков оказалось общее уязвимое место, например, у частного инвестиционного банка Barings и акционерного банка Credit Lyonnais. Они оказались совершенно беспомощны перед аферистами, кормившими их обещаниями о суперприбылях, которые, конечно, оставались только на бумаге. Вот несколько любопытных примеров, почерпнутых из журналов «Деньги», «Коммерсантъ», «Эксперт», газет «Сегодня», «Финансовые известия» и зарубежных изданий за 1995–1997 гг.

Финансовый крах старейшего инвестиционного банка Barings начался тогда, когда старший маклер по операциям с фьючерсами сингапурского филиала Barings 28-летний Ник Лисон с 6-летним стажем работы в этом банке решил воспользоваться служебным положением и скрыть последствия непродуманных действий на рынке производных ценных бумаг. Проведя ряд неудачных операций, Лисон решил отыграться одним разом: бро-

сил огромные суммы денег на самые прибыльные, хотя и рискованные операции с фьючерсными контрактами по токийскому биржевому индексу. Для этого, утверждают сингапурские следователи, он подделал целый ряд документов, введя в заблуждение не только своих непосредственных начальников, но и руководство сингапурской биржи, убедив первых в полноте от игры на фьючерсах огромных доходов, вторых — в том, что на счета Barings Futures (Singapore) перечислена сумма, необходимая для откупления более 15 тысяч позиций по индексу. Уже после покупки этих 15 тысяч контрактов (примерно на 200 тысяч долларов каждый) оказалось, что поставил он не на ту лшадку.

Обвал контрактов на бирже привел к тому, что убытки от операции превысили 1 миллиард долларов — сумму, которую Barings оплатить не мог. В итоге Лисон оказался в германской тюрьме. В Сингапуре его ждало как минимум 14 лет тюрьмы.

Скандал вокруг Daiwa Bank начинался еще в 1984 г., когда Ташидэ Игучи был назначен главой департамента нью-йоркского отделения банка и в течение восьми лет вел дела по операциям с государственными облигациями.

По мнению сотрудников окружной прокуратуры Манхэттена, *modus operandi*, господин Игучи был на редкость прост: всякий раз, когда он в качестве официального трейдера банка терял деньги на операциях с государственными облигациями США, он продавал облигации, принадлежащие либо самому банку, либо клиенту банка, а затем подделывал документы так, чтобы все эти операции казались авторизованными.

Любопытно, что никакой личной выгоды от своей деятельности Игучи, кажется, не получал. «Мы возлагали на него огромные надежды, — заявил позднее Кенджи Ясун, вице-президент Daiwa Bank Ltd. — Поэтому он чувствовал себя обязанным оправдывать наши ожидания, чего бы это ни стоило». Впрочем, и руководство банка, узнав о незаконных операциях, не только не предало это гласности, но даже не посоветовало ему поискать другую работу. Привыкнув за долгие годы получать от Игучи только позитивную информацию, банк, видимо, уже не мог без нее существовать. «Игучи был настолько важным источником дохода банка, пусть даже только на бумаге, что руководство банка фактически оградило его от полномасштабного расследования», — утверждает один из источников, хорошо разбирающийся в ситуации внутри японского банка. Игучи подтвердил свою вину под присягой. Ему грозит тридцатилетнее тюремное заключение и штраф в 1 миллион долларов.

Фактическое банкротство одного из старейших и известнейших французских банков — Credit Lyonnais — в том, что этот государственный банк потерпел не на сверхрискованной игре на проводимых дериватах, а занимаясь самой что ни на есть «консервативной» банковской деятельностью — ссужая деньги и инвестируя огромные средства в разнообразные области промышленности.

Из-за предоставлявшихся годами «плохих» займов и неверной инвестиционной политики банк потерял примерно 13,3 миллиарда франков. Эксперты считают, что особую роль в утрате банком своих позиций сыграла афера с кинокомпанией Metro-Goldwyn-Mayer (MGM) и его тогдашними

владельцами — компанией Pathe Cinema и Джанкарло Парретти. В 1990 г. владелец Pathe Cinema Парретти обратился к голландскому филиалу банка — Credit Lyonnais Bank Nederland с просьбой субсидировать сделку века. По словам Парретти, тогдашний владелец MGM — неизвестный миллиардер Кирк Киркорян предложил уступить студию компании Парретти за ничтожную сумму в 1,2 миллиарда долларов. У банка же Парретти просил чуть меньше — 1 миллиард долларов. Уже после того как сделка была совершена, оказалось, что у Парретти просто нет денег для выплат по ссуде. Длительный судебный процесс окончился тем, что в 1992 г. Credit Lyonnais установил свой контроль над студией MGM и сетью одноименных кинотеатров в разных странах мира.

Эксперты, следившие за тем, как французский банк расширяет свое присутствие на кинорынке, внезапно осознали, что ничего кроме новых долгов и убытков владение кинокомпаниями не принесло. Естественно, что не только именно это неразумное предоставление ссуды и капитала привело к многомиллиардным убыткам и поставило банк на порог банкротства.

В январе 1996 г. американская компания «Ай-Би-Эм» стала объектом независимых проверок со стороны Комиссии США по ценным бумагам и биржам (КЦББ) и Федерального бюро расследований (ФБР). Причиной проверок, как пишет Дэвид Пиллинг из Буэнос-Айреса (Финансовая газета, 23 января 1996 г.), стали подозрения, что отделение компании в Аргентине дало взятки, чтобы получить контракт стоимостью 249 миллионов долларов по модернизации компьютерной сети в государственном банке «Банко Насьон». Эти обвинения, отвергнутые «Ай-Би-Эм», в сентябре 1995 г. привели к увольнению нескольких представителей высшего руководства, включая президентов «Ай-Би-Эи Аргентина» и «Банко Насьон».

В начале 1996 г. в Вашингтоне был опубликован правительственный документ, призывающий граждан Америки умеренно питаться, и рекомендовал неработающим женщинам не превышать ежедневную норму поглощения калорий 1600, а работающим мужчинам — 2800. Но разве всем угодишь? Принимая идею умеренности питания в целом, американцы были раздражены тем, что авторы документа (специалисты минсельхоза и минздрава) критически отзывались о таких завоеваниях американской культуры, как полуфабрикаты, гамбургеры, воздушная кукуруза или безалкогольные напитки с высоким содержанием сахара.

С марта 1994 г. ФИФА ввела обязательное лицензирование всех футбольных мячей, которые используются в международных матчах и на тренировочных сборах непосредственно перед ними: по 3 швейцарских франка (около 2,5 долл) с первых и по 1,5 франка — со вторых. В январе 1996 г. эти сборы снизили вдвое, однако дополнительные накладные расходы (главным образом за тестирование) составляют в среднем 8% себестоимости наиболее дорогих 100-долларовых мячей и до 20–25% — более утилитарных моделей.

Производители футбольных мячей, и в первую очередь немецкие, считают такое лицензирование по меньшей мере несправедливым. Они опасаются, что ФИФА может понравиться столь легкий способ дополнительных источников финансовых поступлений, и тогда лицензионная дань затронет все на свете — бутсы, шитки, вратарские перчатки. К тому же престиж

ные соображения создают дополнительное давление со стороны потребителей, начинающих требовать мячи и другие футбольные атрибуты для мячей национальных чемпионатов, кубковых турниров и т.д.

Десятки миллионов долларов оказались вовлеченными в эту «игру». По данным антиitrustовой комиссии ЕС, ежегодное мировое производство футбольных мячей составляет порядка 40 миллионов штук, из которых 8 миллионов участвуют в международных встречах.

В поисках компромата инспекторы антиitrustовой комиссии ЕС совершили нагнетанный в печати обыск в штаб-квартирах национальных футбольных ассоциаций Англии, Франции и Дании по поводу законности лицензионных сборов ФИФА с производителей футбольных мячей. Во время обыска на штаб-квартирах в Лондоне, Париже и Копенгагене инспектора пытались найти какую-либо переписку с ФИФА, позволяющую уличить последнюю в неблагоприятных делах. До штаб-квартиры самой ФИФА им не добраться: она находится в Цюрихе, а Швейцария не является членом ЕС. Антиitrustовое законодательство запрещает соглашения между компаниями и организациями, способные ограничить конкуренцию в какой-либо области или вывести участников соглашения на доминирующие рыночные позиции.

Дело коммерсанта предлагать и «делать деньги», а покупателя — ни в чем себе не отказывать. Не так ли? Обширное исследование с привлечением психологов, проведенное в начале 1996 г. в Испании Обществом потребителей, показало, что абсолютное большинство людей, пришедших в большие магазины, тратят на 20% больше, чем предполагали потратить, не говоря уже о потраченном времени, бензине, оплате автостоянки.

Покупатель хочет сэкономить, но поддается самообману, о чем известно опытным бизнесменам. Скандал? Ну какой же это скандал! Обычное дело: рынок. Психология продавца и покупателя. Как говорил один знаковый продавец: «Главное не рассмеяться».

В марте 1997 г. Москва почти на десять дней осталась без 40% молочной продукции. Из-за скандала на Лянозовском молочном комбинате («ЛМК»). Директор комбината обвинил крупнейшего акционера, а по сути — многолетнего владельца предприятия компанию «Вимм-Билль-Данн» («ВВД») в захвате акций «ЛМК» и узурпации власти.

Скандал в «кефирном заведении» принял широкую огласку, потребовал правительственного расследования и пристального внимания прессы. Паника среди тысячного коллектива, многодневный паралич предприятия были следствием выступления директора, который пообещал, что если «узурпаторы» возьмут верх, то работники лишатся места, а молоко в столице пойдет по цене коньяка.

В дело вмешалась московская правительственная комиссия. Виновником конфликта был признан сам директор комбината. Ни один факт из тех, которые он использовал в организации «народного восстания» против компании «ВВД», не нашел подтверждения. На должность генерального директора «ЛМК» вместо «выбывшего из игры» утвердили нового.

По оценкам Министерства внутренних дел России (информация ИНТЕРФАКСА, газета «Сегодня», 11 апреля 1997 г.), на один выявленный факт взяточничества приходится 99 скрытых. В 1996 г. 40% уголовных

дел о взятках были прекращены в основном по «реабилитирующим основаниям». В том же году в суды были переданы уголовные дела о взятках, по которым проходили 1,4 тысячи человек. Если учесть, что примерно треть от этого числа — взяткодатели и посредники, то выходит, что на всех государственных чиновников России приходится всего 1 тысяча взятокполучателей. В 1996 г. выявлено 5,4 тысяч фактов взяточничества, что превысило данные предыдущего года на 11,5%. По опросу, осуществленному Фондом «Общественное мнение», 41% россиян считают борьбу с коррупцией первоочередной задачей правительства, каждый третий (32%) респондент назвал неотложной задачей борьбу с преступностью (что опять же близко к теме коррупции).

### Золотое дно и золотой нос

— Я, конечно, не херувим. У меня нет крыльев: но я чту Уголовный кодекс. Это моя слабость.

*Илья Ильф, Евгений Петров*

Немецкий журнал «Фокус» в сентябре 1996 г. опубликовал таблицу наиболее популярных товаров ведущих производителей, привлекающих бизнесменов-фальсификаторов. В ней указаны и основные регионы, откуда поступают на немецкий рынок подделки. Текстиль (главным образом джинсы и спортивный трикотаж) якобы от «Ливайс», «Дизель», «Босс», «Кэвлин Клайн» и других известных фирм — главным образом из Турции и Китая, а также из Польши и Чехии. Компакт-диски с маркой «Сони мьюзик», «Эм-Си-Эй», «ист-Вест рекорда» штампуют преимущественно в Китае. Компьютерные программы, имитирующие продукцию «Майкрософт», «Эпл» и «Эм-Си ДЭС», поставляют умельцы из Тайваня, Малайзии, Гонконга. Видеопиратские записи под маркой «Уорнер» и «Дисней» для европейцев «создают» в Польше. Часы, отдаленно напоминающие «Ролекс», «Картье», «Сейко» или «Ситизен», делают в основном на Тайване. И вся эта продукция покупается. Как будто люди забывают, что «вся контрабанда делается на Малой Арнаутской».

Терпят убытки от своих двойников весьма уважаемые фирмы, завоевавшие достойную репутацию в мире бизнеса. К перечисленным выше можно добавить еще парфюмерные фирмы «Шанель» и «Дрион».

И это, как поясняет корреспондент РГРК «Голос России» А. Ручкин, далеко не полный перечень товаров, наносящих финансовый урон законным владельцам товарных знаков. Мастера подделок имитируют все, что имеет спрос — от дешевых маек до компьютеров. При этом на товар ставят фирменный знак известных компаний.

Международная торговая палата оценивает ежегодные убытки этих компаний в 100 миллиардов долларов.

Есть подделки, тающие в себе опасность для жизни покупателей, например, медикаменты и запчасти для автомобилей. Международный союз

производителей лекарств оценивает мировой оборот поддельных медикаментов примерно в 5%.

Немецким компаниям в последнее время все чаще приходится обращаться с официальными призывами к таможенникам выявлять и конфисковать подделки с их товарными знаками. Но в 1995 г. немецкие таможенники выявили всего на 120 тысяч марок фальсифицированных джинсов и маек, на 36 тысяч — поддельных аудио- и видеозаписей.

В Германии существует статья, по которой пиратов можно осудить до 5 лет тюрьмы. Но сами пираты, как правило, далеко. А сбытчики фальшивок отделяются денежным штрафом.

Объединение немецких промышленных дизайнеров в надежде публично усовестить мастеров плагиата ежегодно награждают авторов самой дерзкой подделки черным гномиком с золотым носом по имени «Плагиариус». Золотой нос в Германии символизирует быстрое обогащение.

Федеральный окружной суд Западного округа штата Вашингтон в Сиэтле (США), основываясь на решении жюри присяжных, состоявшего, разумеется, из одних американцев, 9 августа 1996 г. вынес вердикт по делу №С 95-226 WD — Moscow Distillery Cristall V. Pensi Co Inc. Этот вердикт, по словам корреспондента «Известий» Малора Стурра (2 октября 1996 г.), стал сенсацией — американская суперкорпорация «Пепсико» была признанной виновной в нарушении прав российского завода «Кристалл», выразившемся в самовольном использовании его товарной марки на других сортах русской водки, продававшихся в Соединенных Штатах. Одновременно суд приговорил «Пепсико» выплатить «Кристаллу» убытки в размере более 830 тысяч долларов. Этот судебный поединок, растянувшийся на полтора года, в Америке назвали битвой Давида с Голиафом. При этом у «Кристалла» оказался еще и «внутренний враг» в лице российского «Союзплодимпорта».

В этих, казалось бы, неравных условиях адвокаты «Кристалла» сделали тонкий психологический расчет, они стали бить на американское чувство, ставшее традицией, — поддерживать «андердога», т.е. слабого. «Уважаемые присяжные, — сказал адвокат Флой Ньюленд, — как вы видите, «Пепсико» обрушила всю свою огромную мощь на эту маленькую компанию. Она бросила в бой четырех адвокатов, трое из которых прибыли из Нью-Йорка (говорят, что американцы терпеть не могут нью-йоркских адвокатов). Она привлекла к слушаниям президента своего вино-водочного филиала мистера Энрико, первое лицо в компании. Она пригласила своего главного юриста по интеллектуальной собственности. И все это для того, чтобы сразиться с двумя русскими, которые даже по-английски говорить не умеют. Мы находимся в ужасно невыгодном положении». Эти двое русских — Владимир Ямников, директор «Кристалла», и Галина Зайканова, руководитель заводской лаборатории.

«Кристалл» победил. Однако суд нашел, что московский завод не владеет «торговой одеждой» для марки «Столичный Кристалл», т.е. формой бутылки и этикеткой. Это значит, что на американском рынке будут по-прежнему соперничать два «Кристалла», но кто их отличит?

Секреты уличных мошенников известны, кажется, любому прохожему. Уличных игроков гоняли еще эдилы Древнего Рима. Казалось бы, двадцать

веков достаточно, чтобы уяснить, что все дело в ловкости рук. Однако по наблюдениям Санкт-Петербургского Информационно-консультативного центра «Выбор», опыт показывает, стоит только сменить предмет игры, как уличный бизнесмен-мошенник вновь собирает доверчивую толпу.

По словам Валерия Сысоева, бывшего руководителя Федеральной комиссии лотерей и игр РФ (ФКЛИ), в развитых странах мира лотерейный и игровой бизнес «является для государств чуть ли не четвертым основным источником доходов».

В 1996 г. В. Сысоев (между прочим, имевший звание генерал-майора госбезопасности) направил в правительство проект создания центра развлечений и игр в Москве. В пояснительной записке к проекту сказано: «...В Санкт-Петербурге — 37 казино, имеющих лицензии. В Москве — 72 казино, 452 зала игровых автоматов, 34 телекомпьютерных призовых аттракциона, 12 букмекерских контор, 2 тотализатора, 2 бинго, 4 призовых аттракциона (в сфере обслуживания занято 7 тысяч человек). По сведениям налоговой инспекции, по Москве в бюджет города по состоянию на 1 июля 1996 года поступил налог на доходы этих структур — 5 181 000 000 рублей (сюда входят и деньги за видеопрокаты и видеозаписи). Лицензионный сбор за право проведения местных аукционов и лотерей к этому числу составил 5 949 999 000 рублей. Структуру игорного бизнеса в России на данный момент составляют: рулетки, карточные столы, залы игровых автоматов, бинго, букмекерские конторы. Рост игрового бизнеса в США и Канаде — до 40 процентов. Средние цифры расходов на азартные игры по этим странам составляют от 3 до 15 процентов от чистого дохода на душу населения, при этом доля казино в валовом обороте игорного бизнеса сегодня составляет от 30 до 70 процентов (валовой оборот США в 1994 г. — 217,7 млрд. долларов)». Вот это бизнес!

19 июля 1997 г. мэр Москвы Ю.М. Лужков издал распоряжение «О дополнительных мерах, определяющих порядок открытия заведений игорного бизнеса, их работы, установления предельного количества и месторасположения этих заведений». Интерес к игорному бизнесу немалый, но...

— В данный момент над доходами игорного бизнеса в России госконтроля нет никакого, а роль государственных силовых органов используют так называемые охранные фирмы или мафиозные структуры? — спрашивают корреспонденты «Эксперта».

— Пока у нас с правоохранительными органами нет четко выраженной государственной концепции развития игорного бизнеса... — отвечает В. Сысоев.

— Все говорят, что казино — это неконтролируемые доходы, и что нигде, ни в одной стране невозможно полностью проконтролировать доходы казино... — предполагают корреспонденты.

— ...Между прочим, — отвечает В. Сысоев, — в свое время правительство США пожелало разобраться с игорным бизнесом в Штатах и создало государственную комиссию, куда входили ведущие юристы, экономисты — всего 80 человек. Знаете, чем все это кончилось? Убили Кеннеди.

Президент Ассоциации деятелей игорного бизнеса, действующей с 1992 г., Игорь Балло заявил: «...Если кто-то ждет, что в городе будут стрелять из-за раздела в игорном бизнесе, что будет какой-то хаос, то я

как президент Ассоциации говорю: пока я занимаю эту должность, мы этого не позволим, никакого хаоса, никакой стрельбы...»

По данным заведующей сектором изучения элиты Института социологии РАН Ольги Крштановской, лучшие и худшие заведения игорного бизнеса делятся на несколько групп и ориентируются на разные категории посетителей:

— игорные, развлекательные центры, предлагающие полный комплекс услуг, в которых собственно казино является лишь одной из них;

— заведения, предлагающие ограниченный набор развлекательных услуг, в том числе казино;

— собственно казино, где, кроме игрового зала, существует только бар.

К лучшим заведениям первого типа знатоки относят «Черри» и «Жар-птицу». Среди казино второй группы выделяют «Гавану», «Роял», «Александра Блока», «Подкову», «Метрополь». Среди казино третьей группы — «Савой», «Русский клуб», «Элита», «Фортуна». Среди «плохих» — «Старый замок», «Кинг», «Габриэлла». В «лучших» казино ежедневно бывают от 50 до 150 человек, в непопулярных — всего 1–2 человека в день.

Объемы оборотов казино — один из самых больших коммерческих секретов заведений. Сведениями об этом обладает лишь очень узкий круг высших менеджеров. Весьма смутное представление об оборотах казино имеют государственные органы.

Отношение к игорным домам — казино — в разных странах отличается. Полный запрет азартных игр в Швейцарии, Испании, Скандинавии. Разрешены только для иностранцев — Монако. Разрешены под жестким контролем государства — Англия, Франция. В США Невада — единственный штат, где разрешены все азартные игры. В тех странах, где азартные игры являются легальными, законодательство и контроль направлены, как правило, — на то, чтобы государство получило свою долю доходов от этого вида бизнеса, а также на предотвращение мошенничества в играх.

Две базирующиеся в Нью-Йорке компании однажды начали активно рекламировать три странички в Интернете: любителю порнографии предлагалось загружать порнографические снимки, причем бесплатно. Не надо было любителям забывать, где бывает бесплатный сыр. На компьютере следовало установить специальную программу. Тут-то мышеловка захлопывалась. Как только очередной эротоман связывался с порностраничкой, программа потихоньку отключала его от Интернета и напрямую набирала телефон в далеком Кишиневе, уже не бесплатно. Такой вот бизнес. Если в Америке неограниченный по времени доступ к Интернету можно получить примерно за 10 долларов в месяц, то тариф на телефонные разговоры с Молдовой сулил бешенные прибыли — около 3 долларов в минуту. Аферу открыли телефонные компании, обнаружившие необычно крупные счета, связанные со звонками на один и тот же молдавский номер.

Все чаще жертвами опытных мошенников, выдающих себя за организаторов международных программ, становятся развивающиеся страны. Только в 1997 г. на эту удочку попались несколько тихоокеанских государств и Мозамбик. Коммерческое мошенничество (иногда на безукориз-

ненным уровне) несет реальную угрозу банкротства странам, выпускающим гарантии под фиктивные программы. Островам Кука удалось вовремя аннулировать данные гарантии на сумму 1 миллиард долларов, Маршалловым островам — на 100 миллионов долларов, чего не удается Государству Науру, выпустившему гарантийных обязательств на сумму 60 миллионов долларов.

## Промышленный шпионаж

Ключ к этой тайне продаж ровно за десять прощей.

**Гере**

Свое начало промышленный шпионаж берет из глубины веков, а его история превосходит всякий вымысел. Сегодня угроза промышленного (экономического, коммерческого) шпионажа опасна прежде всего для большого бизнеса.

Древние китайские хроники повествуют о принцессе, которая однажды отправилась за границу, надев на голову чудесную шляпу с живыми цветами. В цветах она, страшно рискуя, спрятала шелковичных червей, которых отдала своему возлюбленному, индийцу. Так был вывезен из Китая шелк примерно в XV в. до н.э. И это, кажется, не самый древний пример промышленного шпионажа. Ведь еще в каменном веке многие пытались выведать тайну огня у тех племен, которые его уже владели. А секрет сложной технологии обработки камня полностью не открыт до сих пор, например, раскалывание одним ударом прямоугольной кремневой пластины на четыре куска для выделения желвака. Видимо, долгое время монополия обработки камня принадлежала критянам.

В течение четырех столетий промышленный шпионаж всех стран был сосредоточен на производстве «греческого огня» — совершенного оружия времен античного мира. Наконец, тайну похитили арабы, но потом они же ее утерали. Историки утверждают, что секрет «греческого огня» стерегли куда лучше, чем, например, секрет пороха или атомной бомбы.

Китайцы в течение тысячелетий производили фарфор, который стал известен европейцам лишь в XVIII в., несмотря на множество шпионов, охотившихся за ним. Первым овладел секретом в начале 1700-х гг. французский антрекольский иезуит, посетивший закрытый город Цзиндэчжэн, где проживал 1 миллион жителей и находилась императорская фарфоровая мануфактура. Монах детально изучил технику производства твердого фарфора из каолина, и, несмотря на бдительность китайской контрразведки, ему удалось послать французскому естествоиспытателю Рене Антуану Реомюру (1683–1757) образцы сырья. В это время в окрестностях французского города Лиможа были обнаружены образцы каолина. Спустя несколько десятилетий во Франции было налажено, также секретное, производство «китайского» фарфора. У французов тайну метода производства фарфора похитил английский агент Томас Бриан.

Появление первых патентов на изобретения (1791 г.) стало окончанием «кустарного шпионажа», а в XIX в. промышленный шпионаж превратился в «важный фактор промышленной революции».

В 1969 г. Жак Вержье, французский специалист научной разведки, один из ответственных исполнителей плана разрушения германской военной базы на острове Пенемонде, опубликовал книгу о промышленном шпионаже, в которой среди прочего говорит о шпионаже, имеющем прямое отношение к бизнесу. Это электротехника, специальные моторы для гоночных автомашин, поршневые двигатели, реактивные самолеты, трансформаторы из пластических материалов, некоторые виды радиоприемников. Интерес промышленного шпионажа бесконечен.

Профессор Н. Любимов в предисловии к русскому переводу книги Ж. Вержье вспоминает, что в феврале 1971 г. американская полиция арестовала в Сан-Франциско 29-летнего эксперта по счетно-решающим устройствам Уорда за систематическую кражу информации из блока памяти электронно-вычислительной машины одной фирмы в Окленде. Заказчики этой фирмы могли за плату получить информацию от машины по секретному телефонному номеру. Уорд раскрыл этот номер и получил в течение года информацию, оцениваемую в 25 тысяч долларов. Вор попался, когда машина объявила, что ею неправильно пользуются. Это был один самых первых случаев шпионажа, связанного с ЭВМ, с тех пор «качество преступлений улучшилось», принимая международные масштабы.

На заре широкого внедрения в жизнь компьютеров в 1970 г. крупный американский специалист Бернард Бенсон на конференции ЮНЕСКО предупредил, что «накопление секретов в заполняющихся устройствах представляет опасность, которая может обернуться катастрофой».

Английский промышленник Пауэлл в начале 1970-х гг. писал в газете «Таймс»: «Число шпионов увеличилось в огромных размерах за последние десять лет, в частности в области электроники и производства фотоаппаратов... Даже некоторые управляющие фирмами становятся шпионами и продают их секреты соперникам».

В мире бизнеса промышленный шпионаж давно стал обычным делом. Известны, например, множество опубликованных инцидентов, приведенных, например, в отчетах американского сената: коктейль, во время которого в бутылке «Мартини» был найден радиопередатчик; металлическая зубочистка-антенна; показ мод, во время которого в бистро-гальтере одной из посетительниц были найдены две телевизионные камеры, при этом уверяют, что бистро-гальтер был нормальных размеров, а камеры — шедевром миниатюризации.

В отчете о заседании следственной комиссии американского сената от 18 февраля 1965 г., посвященном промышленному шпионажу, были опубликованы любопытные истории. Например, о портном, который шил костюмы по заказу генеральных директоров крупных американских компаний и между делом шивал в подкладку чрезвычайно плоские передатчики на транзисторах или с плоской батарейкой, передававшие все, что говорилось на заседаниях правлений, а также то, что говорилось в более интимных условиях.

Производство технических приспособлений для промышленного шпионажа стало настоящим бизнесом с огромным оборотом капитала. Можно

купить магнитофон, который автоматически начнет записывать, как только раздаются голоса, и останавливается, когда разговор кончается; зажигалку с радиоприемником; дамскую сумку, передающую разговор по радио; картину, в которой скрыт радиопередатчик, действующий на большие расстояния. Продаются подслушивающие и подсматривающие устройства, которые самоуничтожаются, если кто-то другой, кроме хозяина, попытается снять ленту. Впрочем, все это, вероятно, уже вчерашний день.

Американские промышленники утверждали, что бар для служащих фирмы, выпускающей виски «Шанлей», был полностью оснащен шпионской аппаратурой. Вице-президент компании «Мозеллер ресерч продактс инкорпорейтед», производящей электронные приборы для шпионажа, Рульф Уорл в свое время показал, что компания продает свою продукцию не только американским секретным агентам, как это делалось, скажем, в середине 1950-х гг., но и многим детективам, работающим в промышленности.

В автомобильной компании Детройта (США) однажды обнаружили девять телевизионных камер промышленного шпионажа, установленных в вентиляторах главного конструкторского бюро. Все чертежи передавались конкурентам. В другой автомобильной компании обнаружили записывающие приборы в запонках одного из посетителей. Бывало, что микрофон вставляли не только в замок, в букет или пишущую машинку, но и в таблетку аспирина, фотоаппараты монтировались в ювелирные украшения, в бумажниках, в орденах и медалях.

Немецкая компания «Мерседес» подготовила фотоснимки для будущей рекламы. Некоторые снимки были украдены, другие сделаны на большом расстоянии. Публикация этих фотоснимков накануне открытия выставки во Франкфурте-на-Майне привела к аннулированию тысячи заказов на старую модель, в результате компания потерпела значительные убытки.

Во время показа мод в Париже полиция задержала одну посетительницу. У нее в каблук была мощная фотокамера. Другую посетительницу попросили уйти, когда она отдернула шторм и фотограф мог снимать из какого-нибудь окна с помощью телесъемника.

Придумано множество не менее хитроумных устройств по обнаружению шпионских принадлежностей. Это, как и принято в мире бизнеса — конкуренция, свой бизнес.

В японском концерне «Мацусита дэнки» был сконструирован чемоданчик-атташе, из которого не только не делали тайны, а даже продемонстрировали перед телекамерой на выставке образцов продукции концерна. В нем смонтированы мини-компьютер и другая электроника, позволяющая ознакомиться на любом имеющемся под рукой мониторе с экономической и торговой информацией, нужной сия минуту, и быстро связаться с главным компьютером в фирме, чтобы получить от него уточняющие сведения. В середине 1980-х это было чудом техники.

В условиях жесточайшей борьбы за рынки, за лидерство информация становится необходимой, как никогда прежде. Японские фирмы прочесывают горы научной литературы, патентов, документов «подчас не самыми корректными способами, в поисках новых технических идей и решений», — писал В. Цветов. В «Мацусита дэнки» или «Ниссан» знают продукцию конкурентов так же хорошо, как свою собственную. Каждый



новый образец конкурирующего товара разбирается до винтика, чтобы выяснить сильные и слабые стороны изделия. Средства на сбор данных о рынках, о деятельности конкурентов, о новых товарах составляют 10% эксплуатационных расходов. Гарднер Якобс, банкир из Сан-Франциско, рассказывал о переговорах с представителями японской фирмы: «В их маленьких черных записных книжках была зафиксирована вся моя родословная. Они знали, сколько у меня детей и где я живу. Иногда казалось, им известен цвет трусов на мне».

Осенью 1996 г. весь деловой мир внимательно следил за конфликтом между автомобильной группой «Дженерал моторз» (США) и «Фольксваген» (ФРГ). Суду в Детройте предстояло установить, насколько обоснованы обвинения в промышленном шпионаже, выдвинутые американским автомобилестроителем в адрес своего немецкого конкурента.

Это началось в 1993 г., когда в «Фольксваген» пришел работать Хосе Игнасио Лопес, ранее отвечавший за международные закупки в «Дженерал моторз». Американская компания подала иск, обвинив Лопеса и еще несколько своих экс-сотрудников в разглашении конфиденциальной информации по закупкам комплектующих и новым автомобильным заводам. «Фольксваген» отрицал все предъявленные обвинения. Более того, представители немецкой группы обвинили «Дженерал моторз» в том, что компания умышленно подрывает репутацию «Фольксвагена».

В своем интервью оптимистически настроенный Хосе Лопес заявил, что его не беспокоит перспектива вызова в американский суд, его дела чисты и за ним стоит команда профессиональных юристов, готовых заниматься этим делом. Однако он считал, что компании могли бы разрешить свои противоречия «за закрытыми дверями».

В 1996 г. пять крупнейших нефтяных компаний мира приняли решение объединиться и совместно положить конец утечке и криминальной перепродаже конфиденциальной информации о своих проектах, что наносит им миллиардные убытки. Нефтяные корпорации — «Эксон», «Мобил», «Шелл», «Бритиш петролеум», «Статойл» — создали «группу безопасности, главной задачей которой является «выявление подобной преступной деятельности». Правящий директор норвежской нефтяной группы «Статойл» Харальд Норвик сообщил, что кражами и последующей продажей информации конкурентам занимаются хорошо организованные криминальные структуры. За помощью в пресечении информационных краж нефтяные магнаты обратились к экспертам «Интерпола» — международной уголовной полиции.

Нефтяные проекты оказались в большей степени, чем проекты других отраслей, уязвимы для внешнего воздействия, что объясняется их масштабом, длительностью и сложностью.

В 1993 г. задержали двух человек за дачу взятки представителям руководства «Бритиш петролеум» в обмен на конфиденциальную информацию о проекте участия этой компании и конкурсов на разработку нефтяных месторождений в Северном море. Х. Норвик заявил, что даже некоторые весьма уважаемые компании прибегали к нечистоплотным методам преступного бизнеса. В результате нефтяные компании начинали терять контроль над системой организации «чистых торгов».

## «Дети, в школу собирайтесь...»

На золотом крыльце сидели  
Царь, царевич,  
Король, королевич,  
Сапожник, портной.  
Скажите, пожалуйста,  
Кто вы такой?

### Детская считалка

В конце XIX в. сформировалась финансовая группа США — Морганы. Сфера их влияния: банковское дело, обрабатывающая промышленность, железнодорожный транспорт.

Пирионту Моргану, известному американскому миллиардеру, было 15 лет, когда он впервые попытал свои силы на бирже и устроил первую спекуляцию. Однажды вечером, рассказывает «Diario illustrado», он явился к своему отцу и спросил, может ли тот одолжить ему 500 долларов.

— Зачем? — спросил отец.

— Чтобы вложить их в одно дело, обещающее верный успех.

— Выражайся яснее, опиши мне свою историю.

Юный Пирионт был обижен.

— Неужели ты мне не доверяешь настолько, чтобы поверить на слово? Отец улыбнулся.

— Ты немного заносчив, сын мой, я дам тебе урок, который не повторю тебе более. Вот чек.

Прошло несколько недель. Старый Морган поехал в Европу, жил в Ницце и через три месяца получил по почте вексель на одну парижскую банкирскую контору в 2537 франков 50 сантимов. Это были деньги, ссуженные им сыну, оплаченные шестью процентами. К векселю приложено было письмо лаконичного содержания: «Искренняя благодарность от твоего сына». Банкир был изумлен; но нахлынули новые мысли, дела были неоплодотворены, и вскоре он забыл обо всем. Месяц спустя он выехал обратно в Нью-Йорк. По возвращении его домой один знакомый сообщил на бирже неожиданную весть, что сын его владеет состоянием в 520 000 долларов. Деньги были вложены в один из крупных банков. Это были плоды счастливой спекуляции. Старый Морган был доволен своим сыном. Он взял его толчас из школы. Воспитание его было закончено.

Прежде чем в свои 13 лет стать мультимиллионером, голливудский артист Маколей Калкин (главный герой в фильмах «Один дома», «Богатый Ридди» и других), будучи школьником, наделенным богатым воображением, всю свою энергию направил на зарабатывание «баксов». Доставлял, например, проголодавшимся на репетициях актерам еду из ближайших магазинов и ресторанов. Начиная юный бизнесмен с традиционных гамбургеров, но, освоившись, перешел на доставку алкоголя, сигарет, презервативов — разумеется за двойную цену. Затем, уже знаменитый, умный мальчик стал стричь купоны со своей популярности — торговал своими фотографиями с дарственной надписью, по цене полтора доллара

штука, фотографировался со школьниками, запрашивая с них все пять «баксов», зарабатывая таким образом за несколько недель около тысячи долларов, которые сразу же помещал в банк... Журналисты считают, что если бы Мак не стал «звездой экрана», то все равно он, вероятно, нашел бы способ зарабатывать миллионы на более прозаическом поприще — при его-то целеустремленности.

Самый молодой в истории Германии предприниматель Ларс Виндхорст. В 1995 г. ему было 18 лет, когда он вторгн76возглавил концерн «Виндхорст», действующий в самой Германии, а также в Китае, Великобритании, Франции, Гонконге, Португалии, Таиланде, Вьетнаме. Его германо-азиатская промышленная группа расположилась в Гонконге. Ларс имел там офис в 160 кв. м, в его распоряжении была машина марки «мерседес-кабрио». Ларс со своими подчиненными довел оборот концерна до 80 миллионов немецких марок, а вскоре — почти до 150 миллионов.

Сам Ларс, как отмечали газеты, не считал себя вундеркиндом, «просто у него есть определенные способности к предпринимательской деятельности».

Первую попытку организовать свое дело Ларс предпринял, по его словам, в 7 или 8 лет. Он изобрел тогда собственную зубную пасту. Спустя десять лет Ларс утверждал, что паста была отменного качества, но ее никто не покупал. В 10 лет он немного «поиграл» на разнице биржевых курсов и даже выиграл. С 11-летнего возраста Ларс Виндхорст стал составлять компьютерные программы. «В детском саду, — вспоминает Ларс, — мне было очень скучно, просто ужасно. Все время одно и то же: куличики да детские машинки. В школе у меня появились более широкие возможности. На занятия я всегда брал с собой еженедельную газету «Хандельсблат» (солидное экономическое издание) и тайком под партой изучал ее. Другие школьники думали, что я прикидываюсь, красуюсь. Ни один из них не сказал: классно, я тоже буду это читать».

Когда Ларсу исполнилось 14 лет, он стал заниматься бизнесом профессионально, но только во второй половине дня, после уроков. Накопив на мелких гешефтах немного денег и добавив к ним получаемые от отца на карманные расходы марки, Ларс сколотил небольшой стартовый капитал в 5 тысяч немецких марок. К этому времени он уже знал: рынок нуждается в запчастях для компьютеров. Юный бизнесмен отправился в посольство Китая и консульство Гонконга в Германии. Через дипломатов Ларс выяснил адреса нужных ему китайских партнеров, затем установил с ними письменный контакт, и через непродолжительное время на его адрес в городок Раден стали поступать посылки от китайских фирм.

«Сначала я должен был делать все самостоятельно, — рассказывал Ларс журналистам из «Шпигеля», — я покупал запчасти в далекой Азии, получал их по почте, затем, если нужно было, производил монтаж узлов, паковал их в коробки, развозил потребителям, а в результате подводил баланс и подсчитывал прибыли. После того как дело пошло на лад, для монтажа и упаковки я привлек двух школьных товарищей, а сам стал следить, чтобы производство не давало сбоев».

В 16 лет Ларс бросил школу, где дела у него шли неважно, и начал самостоятельную предпринимательскую деятельность. Взял в банке кредит

в 100 тысяч немецких марок и развил производство. Он составил свою программу (бизнес-план) и стал с ней обращаться в банки. Получить кредит оказалось делом непростым, все крупные германские банки ему отказали — слишком большой риск давать в кредит сто тысяч юному предпринимателю. Лишь в родном городке Радене в сберегательной кассе, где его уже хорошо знали, банкиры рискнули и, как оказалось, не промахнулись. Молодой предприниматель пошел в гору.

Два года спустя Кельнский банк собрал капитал для самого молодого в истории Германии 18-летнего владельца концерна, что позволило Ларсу основательно развернуть свое дело. «В чем же составляющие невероятного взлета молодого владельца концерна? — пишет в «Известиях» Б. Лысенко. — Конечно в его уникальной способности увидеть успех там, где его не видят даже очень опытные бизнесмены».

«С помощью своего компьютера, — отмечает сам Ларс Виндхорст, — я могу проследить прохождение всех счетов, установить наличие комплектующих частей на складах по всему миру. Каждое деловое письмо занесено в компьютер. У меня в компьютере заложено все, что я когда-либо делал. Только таким образом можно успешно управляться с растущими разбросанными по всему миру фирмами».

За два года молодой миллионер создал 16 различных по своему профилю фирм: торговля электроникой, реклама, перепродажа сырьевых товаров и промышленных полуфабрикатов, торговля недвижимостью...

Когда Ларсу намекнули, что, хотя он и самый молодой фирмач в Германии, но все же выходец из провинции, а конкуренция — вещь жестокая, он спокойно объяснил: «Я активно работаю в девяти направлениях, — подчеркнул бизнесмен, — и уже одного этого достаточно, чтобы обезопасить себя. Меня с ринга по этой причине уже не убрать».

Швейцарские дети, оказывается, с двухлетнего возраста способны распознавать фирменные знаки «Макдональдса», «Кока-Коль», «Дисней». Не менее продуктивно научились воздействовать на детей и банки. Один из них, в кантоне Цуг, пытался привлечь подрастающих клиентов с помощью кредитных карточек «Мистер Мани». Все дети, достигшие шестилетнего возраста, получают такие карточки со своим секретным кодом, которые используются в банковских автоматах, похожих на обыкновенные. За каждый франк, положенный на свой счет, вкладчик получает премиальные очки, которые потом может обменять на игрушки и вещи.

Другой швейцарский банк — СБГ приглашает своих несовершеннолетних клиентов в цирк, посылает им книжки для раскрашивания, увенчанные банковским символом — совой Себастьяном. Дети, которые приносят раскрашенные картинки непосредственно в банк, получают подарок.

Дальше других пошел все-таки «Макдональдс». Заокеанская фирма организует розыгрыш своего футбольного клуба, в котором участвуют три тысячи юных игроков, получающих на память фотографии.

Газета «Дейли телеграф» (Великобритания) в январе 1996 г. писала о проблеме «отцов и детей» в семейном бизнесе, которая приводит порой к финансовым потрясениям, банкротствам, личным драмам. Если родоначальники знаменитых фирм добивались успеха неимоверным напряжением сил и воли, сколачивали состояние не в последнюю очередь за счет аске-

тинесского образа жизни, то их потомки, с пеленок ощутившие себя баловнями судьбы, нередко растут ленивыми, скучающими транжирами. Замечено, что у пятого или шестого поколения, получившего в наследство кожаное кресло главы семейной корпорации, жизненная цепкость утрачена из-за «обучения в привилегированных и чересчур щедрых подаяниях в виде карманных денег».

Лорд Форте успешно управлял созданной им империей. Но когда в 1973 г. за дело взялся его сын Рокко Форте, все итоговые показатели впервые за 16 лет оказались в «минусе», включая прибыль. В самый разгар этих потрясений их виновник проводил время на горнолыжном курорте.

Потребовалось много лет «кропотливого труда, увенчавшегося в числе прочего выгодной сделкой», прежде чем Рокко сумел купить для своей компании отель «Савой», после того как он женился в 41 год, убедив всех, что «ловелас остепенился», коллеги и подчиненные изменили о нем мнение.

Другой наследник богатого бизнеса, 34-летний Тим Вести рьяно взялся за перестройку отцовской компании, известной как сеть мясных магазинов «Дьюкерст», дабы доказать всем и себе, что он способен горы свернуть на пути к вершине бизнеса. За четыре года он уволил уйму работников и распродал личную собственность членов семейного клана — один из родственников лишился персонального вертолета.

Тима не поняли. Сочли, что он предает идеалы, которые двигали четырьмя поколениями семьи Вести. И тогда патриарх рода папа Эдмунд «внес изменения в штатное расписание, сократил сына».

Как только стало известно о том, что лорд Хансон председательствовал при назначении своего сына Роберта членом совета директоров принадлежащих ему компаний, ее биржевые акции тотчас резко покатились вниз.

В богатейшей династии Медлиз, после смерти отца — основателя семейной компании, его супруга Элуин Медлиз взяла дело в свои руки и ввела в руководство фирмы двух своих сыновей. Затем полностью передала им бразды правления, а сама довольствовалась положением обычной, хотя и хорошо оплачиваемой служащей. Но однажды между ними возник разлад из-за одного долгового обязательства, и сыновья уволили... собственную маму. Это что-то шекспировское.

Впрочем, будем справедливы и к детям.

Джордж Дэвис, создатель сети фирменных магазинов в Англии, владелец фабрик по пошиву модной одежды — бизнесмен не из последних. Ему не раз намекали, что он, дескать, «пригрел у себя в компании двух своих дочерей». Однако не слушать же в самом деле завистников и неудачников. Ведь обе дочери проложили себе путь наверх, работая не покладая рук и при этом демонстрируя, по выражению их родителя, приверженность рабочей этике, веру и преданность делу». В самом деле, Мелани начинала девушкой на побегушках, но сослуживцы (а не папа) рекомендовали ее на высокую должность. В 29 лет Мелани стала директором компании, отвечающей за производство и сбыт мужской одежды. Другая дочь, Эмма, настолько ценила свое место «старшего закупщика», что, когда в 27 лет ждала ребенка, работала почти до самых родов.

Французский женский журнал «Marie-Klaire» («Мари-Клер») в начале 1997 г. посвятил большой репортаж на 10 страницах детям так называе-

мых новых русских. У самих новых зачастую было трудное детство, и они просто бессильны в чем-либо отказать своим детям. Это во-первых. А, во-вторых и главных, по мнению французов, для отцов семейства важно сделать из их ребятишек элиту завтрашнего дня.

И поэтому у 11-летней Машеньки с десяток шубок и накидок из каракуля, лисы, белки, шиниллы и других мехов. Не говоря уже о платьицах, костюмчиках, кожаных курточках, джинсиках и прочих нарядах. Да еще спрятанные в сейфах драгоценности: кольца, браслеты, цепочки, серьжки. Для обладателей подобных сокровищ в Москве открыты 152 частные школы, учеба в которых стоит от 3 до 8 тысяч долларов в год. Правда, только 7 из них привозят в школу и отвозят домой питомцев на своих автомобилях. Остальные вынуждены добираться на родительских «мерседесах», БМВ или «Чароки».

Будет несправедливо, если из этих детей не получится ничего особенного. Ведь частные школы готовы учитывать любые наклонности ребенка, например, к изобразительному искусству или к бизнесу. Среди дисциплин — уроки иностранного языка, тенниса, верховой езды, хороших манер, макияжа и всего того, что может пригодиться «представителю будущей верховодящей касты», манекеннице или модельеру. Во дворе едва ли не самой престижной Московской экономической школы стоит жираф, который, оказывается, своей длинной шеей призван символизировать честолюбивые устремления. «Я никогда не выхожу на улицу без моей няни или телохранителя, — объясняет девочка. — Я не люблю гулять — боюсь, что меня могут убить или похитить».

## Что новенького?

Совершенные средства при неясных целях — характерный признак нашего времени.

**Альберт Эйнштейн**

По данным Всемирного банка, из создающихся во всем мире малых предприятий через год остается примерно половина, через три — 7–8%, а через пять — только 3%. В России их «смертность еще выше»: по некоторым данным, уже через год остается 30%.

Те, кому не повезло, либо плачут, либо поступают на государственную службу, но чаще всего начинают свой новый бизнес. Статистика — и западная и отечественная — свидетельствует, что некоторые виды малого бизнеса живут и процветают. Например, парикмахерские, зубоорубные кабинеты, ателье, небольшие кафе и магазины, бытовые услуги, строительные производства. Такие предприятия не требуют больших капиталовложений, имеют жестко фиксированный предел роста и, главное, как заметил журнал «Эксперт» (№ 10, 10 апреля 1997 г.), «знают клиентов по имени-отчеству, а рекламная компания сводится к вывеске над дверью». Небольших хлебопекарен с рентабельностью 10–15% в Москве около трехсот.

Кроме ставших уже традиционными малых предприятий, появились и средние, признанные не только за рубежом, но и в своем отечестве, где, как известно, пророков нет. Фирма Bit Software с персоналом 50 человек и месячным оборотом около 150 тысяч долларов нашла на российском рынке программного обеспечения нишу, в которой может составить достойную конкуренцию известным и крупным фирмам. Здесь создаются программы для оптического распознавания символов, с помощью которых можно ввести русскоязычный документ в компьютер, не прикасаясь к клавишам. В 1997 г. по итогам тендера с фирмой заключил контракт Samsung Elektronik. Генеральный директор Bit Software Давид Ян рассказывал журналистам «Эксперта»: «Мировые лидеры рынка программного обеспечения заняли все языковнезависимые ниши. Здесь с ними конкурировать бессмысленно. Но ниши, связанные с национальной языковой спецификой, они с ходу занять не могут, да и не хотят». А с учетом того, что в России бумажный документооборот гораздо больше распространен, нежели на Западе, перспективы рынка выглядят еще привлекательнее. Стоимость разработки последнего продукта компании Ян оценивает в 780 тысяч долларов. Вроде бы недешево. Но Microsoft это обошлось бы в пять раз дороже, в основном из-за разницы в оплате. «Поэтому дешевле купить лицензию», — подводит итог «Эксперт».

Другой пример. Специалисты малого предприятия ЗАО «КТС-МИ-СИС», которым руководит генеральный директор Владимир Аксенов, придумали технологию производства лантаногаллиевых силикатов большого размера, тогда как до этого во всем мире умели делать только небольшие образцы. Технологию запатентовали. Мировым лидерам этой отрасли оказалось дешевле купить лицензию, чем разрабатывать самим.

Вторая фирма Владимира Аксенова и его коллег занимается производством термоэлектрических материалов. Уникальная технология позволила фирме стать партнером японской Matsushita Electric Industrial, которая будет использовать сделанные по этой технологии термоэлектрические материалы в производстве холодильников.

В июне 1995 г. правительство Москвы приняло постановление «О реконструкции и модернизации предприятий потребительского рынка и услуг Москвы на основе инвестиционных контрактов». В столице решили навести порядок в куле-продаже предприятий торговли и общественного питания. Если раньше магазин, кафе, ресторан продавались обмундированно с аукциона, то теперь каждого потенциального хозяина власти решили внимательно изучать, рассматривая его финансовые возможности и перспективы развития фирмы, т.е. на основе подробного бизнес-плана. Сделано это для того, чтобы привлечь солидных инвесторов, которым под силу реконструкция старых и создание новых магазинов, отвечающих самым современным требованиям. Может быть, правда, что новое — это хорошо забытое старое. В воспоминаниях Евгения Шварца о 1915 г. читаем: «Вся Москва тогда была покрыта сетью молочных магазинов Чичкина и его конкурента Бландова. Чуть ли не на каждом квартале в облицованных кафелем (белым изнутри, зеленым с улицы) магазинах продавались молочные продукты и колбаса».

В новом документе, в частности, отмечено, что подбор инвесторов будут проводить в префектурах города с участием Москомимущества и других организаций. Если раньше поиск был поставлен на самотек, то теперь в роли связующего звена станут префектуры, которые сами будут подбирать достойных покупателей и продавцов, способных организовать свое дело. Это вызвано тем, что раньше покупал иной бизнесмен себе магазин, а торговать в нем не собирался — по разным причинам. В результате вместо магазина — запыленное пространство с пустыми витринами. Но инвесторы осторожны. Знают, какие сложности поджидают: затраты на содержание магазина большие, прибыль, наоборот, не большая, да и с оформлением документов постоянная морока.

На выставке «Евроэкспомебель-95», которая проходила в Москве в мае 1996 г., общее внимание привлекла продукция компании «Фаворит», которая представила коллекцию мебели из разных пород древесины с применением элементов ручной резьбы. Эксперты отметили московские, воронежские, кирские предприятия, выпускающие мебель высокого качества. И все-таки в мебельном производстве малый и средний бизнес пока не преобладает. В основном мебель выпускают предприятия, известные в прежние, дореволюционные, времена — крупные мебельные фабрики, выпускающие серийную продукцию. Но их мощность используется всего на 40–50%, себестоимость высока, отсюда проблемы со сбытом. В результате резкое снижение производства мебели.

В последнее время в России отмечено развитие выставочно-ярмарочного бизнеса. С каждым годом число выставок все больше, их география — шире, бизнес — устойчивее.

Быстро развиваются новые виды бизнеса, в угоду моде, символу «красивой жизни», благосостояния. Например, собачий бизнес. Это ввоз, разведение, торговля, новейшие медицинские технологии, продуктовые магазины, ветеринарные лечебницы, парикмахерские, дрессировка, организация кровавых собачьих боев, между прочим, запрещенных во всем цивилизованном мире, контрабанда, фальшивые родословные, заказные убийства, бега с тотализатором и, бывает, с использованием допинга. Хозяин одного из первых в Москве ирландских волкодавов был зверски замучен и убит. Он продавал щенков по 500–700 долларов, никому не платил «отступного» со своего бизнеса — и не скрывал этого. Но ирландский волкодав — не самая дорогая собака. Мاستиф, например, — огромная, до ста килограммов собака, стоит на порядок больше. Состоятельные хозяева выводят гулять этих «телят» только в сопровождении охранников. Цена американского питбуля — от 1000 до 2000 долларов, щенка шарпея — 2000–3000 долларов. В мире более 400 различных пород собак, и лишь четверть их более или менее известна в нашей стране. Вкладывать деньги в их импорт и организацию частных питомников в России выгодно. Клубы собаководов, как общественных организаций, имеют некоторые льготы в налогообложении, и к ним часто обращаются представители «деловых кругов» для проведения финансовых операций, в основном связанных с «отмыванием» денег. В конце 1980-х гг. вывоз собак из России серьезно расширился за счет

стран Восточной Европы. Разница цен приносила хорошую прибыль: в России ризеншнауцеров, хороших немецких овчарок, брали за 100 долларов, продавали за 500, а в Европе цена около 1000 долларов.

В 1992 г., после того как китайское правительство разрешило своим гражданам держать дома собак, начался массовый вывоз из России пекинесов, чау-чау и лаек. Щенков скупали на Птичьем рынке, десятками и сотнями «улаковывали» в торбы, пичкали снотворным, вывозили контрабандой — без документов и разрешений.

По данным зарубежных экспертов, средняя за 20 лет норма прибыли на вложения капитала в экзотическом бизнесе составляет: филателия 12,9%, золото — 12,8%, китайский фарфор — 12%, бриллианты 9,9%, картины старых мастеров — 8,8%, облигации — 8%. Неожиданнее всего: нумизматика — 15%. А вот столь популярное у нас средство вложения, как недвижимость, не погало в этот список из-за более низкой нормы прибыли.

Не так просто угадать, на что «ставить», во что вложить деньги, чтобы иметь наибольшую выгоду. Коллекционер с 30-летним стажем Владислав Глушаков утверждает, например, что выгоднее всего коллекционирование, так как — это вложения в «собственную» фирму, которая в принципе не может с вами жульничать; в период инфляции коллекция дорожает быстрее, чем обесцениваются деньги.

А вообще-то приходится удивляться, как предпринимателям удается работать в нынешних сложных условиях. Вот лишь главные препятствия, подстерегающие, по словам Б. Рачкова, обозревателя газеты «Экономика и жизнь» (июль, № 30, 1995 г.), каждого, кто решается открыть в нашей стране свое дело:

- налогообложение, стимулирующее не столько производственное применение финансовых средств, сколько их утаивание;
- ракет, регулярно отбирающий примерно у трети предпринимателей, по самым скромным оценкам, до 20% дохода;
- откровенное издевательство со стороны части чиновников;
- недоброжелательность со стороны массы простых людей, привыкших к неспой, но «справедливой» уравниловке и завидующих тем, кто может стать богатым благодаря своим способностям и труду;
- недальновидное поддирывание этой части населения со стороны средств массовой информации, вместо того, чтобы поднимать сознание всех людей до уровня собственной, индивидуальной, ответственности за свое благосостояние;
- нередкая предвзятость высших эшелонов власти в отношении советов и предложений, высказываемых представителями отечественного бизнеса о путях и способах продвижения к цивилизованному рынку;
- прямая угроза смерти со стороны уже не только ракетера, но и озверевшего конкурента.

Только за один 1994 г. более 40% предпринимателей стали жертвами разных преступных посягательств, несколько сот были тяжело ранены или погибли. За 1992–1995 гг. одним только банкиров убито 45, изувечено 23, много жертв среди членов их семей и телохранителей.

## Театр теней

Они могут, потому что они думают, что могут.

*Вергилий*

Экономические прогнозы иногда сбываются. Читать их любопытно, как научную фантастику. Сразу после переизбрания на второй срок президента России Бориса Ельцина пошли разговоры о разделе собственности. Согласно некоторым «аналитическим справкам», компании «Роснефть» и «Сибнефть» должны были достаться ОНЭКСИМбанку, нефтяная компания «ЮКОС» — группе «Мост».

Ни одно из этих предсказаний не сбылось. В аукционе по «ЮКОСУ», например, победа досталась «Менатепу». Впрочем, сразу не сбылось, и год спустя — тоже, а там — кто знает. «Грядет очередная закулисная битва, — писала газета «Известия» 2 июля 1997 г. — Перед нами готовится разыграть очередной акт театра теней. За ширмой уже решено, кто будет победителем, а кто — побежденным. Первый кандидат на заклание — группа «Менатеп-Роспром», чье хозяйство гораздо соблазнительней осколков нефтяного пирога».

История «Менатеп», по словам И. Кадулина и Л. Крутикова, ничем не отличается от истории всех российских банковских «золушек». Здесь речь идет о супербизнесе. Ставка на личные связи в правительстве и, как следствие, доступ к дешевым бюджетным средствам. Самым значительным достижением «Менатеп» на этом поприще стало обслуживание счетов территориальных органов федерального казначейства. Через «Менатеп» проходило финансирование «северного завоза» и кредитование закупок продовольствия для Минобороны и Москвы. Банк принимал участие в проводке бюджетных средств (около триллиона рублей) на восстановление Чечни и работал со скандально известной (это стало потом) федеральной продовольственной корпорацией.

Так или иначе, но в 1996 г. «Менатеп» стал самым крупным держателем гарантийных обязательств Минфина, обогнав по этому показателю даже Сбербанк России.

Крутая иерархическая лестница «Менатеп» похожа на государственную иерархию. Верхнее звено банковских менеджеров контактирует с госчиновниками высшего ранга, среднее — со средними, низшее — с низшими или ни с кем. При этом политические взгляды чиновников, их прошлая партийность и нынешняя принадлежность к той или иной внутриправительственной группировке значения не имеет.

Среди структур, нежно опекавших «Менатеп» в разное время, — Минобороны, Центробанк, Министерство по чрезвычайным ситуациям, администрация президента, аппарат правительства, Совет Федерации, Госдума и даже Госкомприроды. Звучит? Поговаривали даже об отмывании партийных денег, но мало ли что говорят.

Молодой Михаил Ходорковский вроде бы и не скрывал неразборчивости банка в выборе средств для достижения собственных целей. Однажды

в период залоговых аукционов он сказал: «Приватизационные мероприятия — вещь, конечно, важная, но мы все прекрасно понимаем, что в значительной степени и вещь формальная. Власть одна — игра играет по-одному, власть другая — игра играет по-другому».

При всем этом экономические аналитики торопятся и потому рискуют, утверждая, что не все так хорошо, как кажется. И король у них — голый, и колосс — на глиняных ногах, и вообще — все это только «блеск и нищета «Менатеп»».

Но караван идет своей дорогой. В империю «Менатеп — Роспром» входят предприятия нефтяной, металлургической, химической, пищевой, текстильной и лесопромышленной отрасли.

В сентябре 1995 г. была создана финансово-промышленная группа «Роспром», призванная систематизировать управление хозяйством «Менатеп». Два года спустя газета «Известия» писала: «Ходорковский вынужден был пойти на создание финансово-промышленной группы».

Самая крупная жемчужина в короне «Роспрома», кажется, — нефтяная компания «ЮКОС». И это при том, что е. и другие украшения — Усть-Илимский лесопромышленный комплекс, Березниковский титано-магнийевый комбинат «Ависма», Новокузнецкий алюминиевый завод, Кировоградский медеплавильный комбинат, Среднеуральский медеплавильный и Челябинский электролизный цинковый заводы, Центтракадемстрой. Гигантская империя!

В 1996 г. Президент «НК «ЮКОС» 46-летний потомственный нефтяник Сергей Викторович Муравленко был избран Председателем Совета директоров компании «Роспром» — органа, осуществляющего стратегическое руководство промышленным сектором группы «Менатеп», а Михаил Борисович Ходорковский — первым вице-президентом «НК «ЮКОС» и стал курировать вопросы финансовой деятельности нефтяной компании, сохраняя в компании «Роспром» свой пост Председателя Правления и продолжая осуществлять оперативное руководство компанией. Департамент стратегического планирования компании «Роспром» промышленного концерна группы «Менатеп» возглавил американец Simon Kukes, прежде занимавший пост вице-президента компании Amoco Eurasia, а ныне первый вице-президент компании «Роспром». Предполагается создать также внешний консультационный совет. «Не исключено, — сообщали 1 апреля 1997 г. «Финансовые известия», — что его членами станут представители инвестиционного банка Ротшильдов...»

В 1997 г., поздравляя коллег (главное богатство «ЮКОСа» — 110 тысяч человек, «которые трудятся на наших предприятиях») с Днем нефтяника, отмечая прошлые трудовые достижения компании и выражая надежды на будущее, С.В. Муравленко ни словом не обмолвился ни о «Менатепе», ни о «Роспроме».

В пятницу вечером, 14 марта 1997 г., возвращаясь с работы, возле собственного дома (вышел из машины, чтобы открыть ворота) был застрелен неизвестными заместитель президента Российской Академии наук по строительству 54-летний Анатолий Иванович Тарасишин. Он фактически не вступил в должность: приказ о назначении был датирован 1 марта и подписан «задним числом». До этого мудрый А.И. Тарасишин два года

работал генеральным директором АО «Центракадемстрой», входящего в группу «Менатеп»; все понимая, казался очень спокойным.

«Менатеп» превратился в заложника собственного непомерного аппетита — банк стал испытывать трудности с оборотными средствами», — писали «Известия». Журнал «Профиль» сообщал, что только за первое полугодие 1996 г. «Менатеп» получил государственные гарантии на сумму 5 триллионов рублей и около 80 миллионов долларов. Выручали добрые отношения с правительством? И бюджетные деньги? В мае 1997 г. М. Ходорковский в интервью «Независимой газете» заявил, что основные деньги в России зарабатываются с помощью государства и на государстве.

О том, как эти деньги действуют, свидетельствует кредит в 600 миллиардов рублей, который «Менатеп» выдал Минобороны под поручительство Минфина. Согласно справке Минфина, банк не только вернул все средства менее чем за месяц, но заработал 6,84 миллиарда рублей, что составляет около 150% годовых.

В середине 1997 г. «Менатеп» получил право провести через свои счета взаимозачеты региональных долгов по «северному заказу» на сумму 745 миллиардов рублей. Газеты обиделись: никаких открытых конкурсов с допуском представителей прессы.

22 мая 1997 г., очередное интервью газете «Сегодня» главы «Роспрома» вышло под заголовком: «Михаил Ходорковский не нуждается в привилегиях». Было не совсем понятно, что там произошло всего за пару месяцев. А 5 мая 1997 г. вышло постановление правительства № 254 «Об условиях и порядке реструктуризации задолженностей по платежам в федеральный бюджет». Основным условием реструктуризации долгов выдвигалось требование передачи контрольного пакета акций предприятий в залог государству. После этого должник получает право гасить основной долг в течение 10 лет. Если должник дважды заозидет с уплатой налога, государство имеет право продать его акции на аукционе более удачливому банку.

После выхода этого постановления, пишут летописцы, наблюдатели заговорили не более не менее как об очередной экономической революции — грядущей концентрации банковского и промышленного капитала. Похоже, что под «более удачливыми» конкурентами окажутся банки, близкие к Минфину, а другие, не ставшие «друзьями Минфина», должны сменить ориентацию. Но о нефтяной компании «ЮКОС» кто-то успел позабыться.

За четыре дня до выхода постановления правительство издало распоряжение № 272-р «О ликвидации задолженности организаций акционерного общества «Нефтяная компания «ЮКОС». Согласно этому распоряжению, для «ЮКОСа» устанавливался индивидуальный порядок реструктуризации долгов без обязательной для всех остальных передаче государству в залог контрольного пакета акций. Помимо этого на долги «ЮКОСа» не перечислялись штрафы и пени с 1 августа 1997 г. Таким образом, «ЮКОС» получил практически полугодичную налоговую амнистию.

Главное управление администрации президента добилось отмены льготного для ЮКОСа решения о реструктуризации долгов. Правда, со второго раза. 17 мая вышло распоряжение правительства № 673 об отмене предыдущего распоряжения № 272-р.

«Это был последний «подарок» государства «Менатепу», — писали «Известия» (2 июля 1997 г.). — Тучи над банком и «Роспромом» постепенно сгущаются. Газета строила прогнозы: существуют три версии грядущего наступления на группу «Менатеп-Роспром»: первая — грядущие аукционы по остаткам нефтяного пирога; вторая — финансовая слабость «Менатеп» и богатое промышленное наследство «Роспрома»; третья — «Менатеп» стал заложником своих беспорядочных связей и должен пасть в борьбе двух четко обозначившихся в правительстве группировок... При этом полагают, что две первые версии — для зрителей, а наиболее вероятна — третья, поскольку «там, где все это происходит, гораздо выше ценится личная преданность».

Но ошибки бываю даже в прогнозах погоды на завтра. И вообще, как гласит китайская поговорка: «Предсказывать очень трудно, особенно если речь идет о будущем».

### У соседей по разуму

Шепчет: «Я не пожалю  
Даже то, что так люблю, —  
Или будь совсем моею,  
Или я тебя убью».

**Анна Ахматова**

Когда 22 марта 1895 г. в Париже впервые публично были продемонстрированы фильмы и даже когда там же 28 декабря в индийском салоне «Гранд-кафе» на бульваре Капуцинов, 14 состоялся первый в истории платный сеанс, никто не мог предвидеть, какое будущее ожидает «кинематограф», изобретенный братьями Льюмьер.

По окончании киносеанса изобретателям одно за другим посыпались предложения продать свой аппарат. 10 000, 20 000, 50 000 франков. Напрасно. Братья Льюмьер оставались непреклонными. «Этот аппарат является большим секретом, — сказал один из них, — и я не хочу его продавать; я желаю исключительно сам пользоваться им и эксплуатировать его». Однако поздно. Начиналась эра кинематографа, кинематографического бизнеса.

В России новое чудо века было впервые продемонстрировано 4 мая 1896 г. в Петербурге в летнем саду «Аквариум» между вторым и третьим актом оперетты «Альфред-паша в Париже». Массовое распространение кинотеатров началось с 1903–1904 гг. Их организовывали в любом более или менее подходящем помещении — сарае, амбаре, складе, магазине. Вскоре кинотеатров появилось так много, что пришлось даже регламентировать их число. В постановлении московских городских властей того времени говорилось: «Электрические театры... ввиду их ненормального развития... должны открываться не менее чем на 150 сажен один от другого».

Коммерческие соображения требовали новых форм кинопоказа. На демонстрации фильма «Жуть» режиссера Кестла на афишах было указано,

что страховая компания выплатит 1000 долларов родственникам тех, кто умрет от страха во время сеанса; врачам-зрителям предлагалось сообщить, на каких местах они сидят. На всякий случай. При показе одного фильма для усиления эффекта над головами зрителей медленно перемещался светящийся скелет, при показе другого фильма к каждому месту подавался ток небольшого напряжения. В зале начиналась общая истерия.

Великий Чарли Чаплин был озабочен и коммерческой стороной дела. Вот несколько выдержек из его книги «Моя биография». «И тут меня, словно громом, поразила тревожная мысль, что фильм еще не продан... «Я потратил на эти объявления тридцать тысяч долларов и, кроме того, заказал световую вывеску на фасад театра, которая обшлась мне еще в тридцать тысяч...». «Сотрудники «Найтс артистс» опасались, что я назначил слишком высокую цену на билеты — от пятидесяти центов до доллара, — а в самых первоклассных кинотеатрах билеты были не дороже восьмидесяти пяти центов и дешевле по тридцати пяти центов, причем там показывали звуковые картины, а в придачу давали еще какое-нибудь выступление живых актеров...» «Мы показывали фильм в зале на тысячу сто пятьдесят мест в продолжение трех недель и зарабатывали по 80 тысяч долларов в неделю...»

К столетию кинематографа кинорежиссер Александр Митта писал о кинорежиссере, «замечательном фантазере Стивене Спилберге», о его компьютерных драконах в «Фрском периоде», акуле в фильме «Челюсти» и летающих тарелках размером с Садовое кольцо. И добавлял «...Спилберг стал самым богатым сказочником за всю историю человечества». Шесть долларов за билет принесли Спилбергу «четыре раза по миллиарду».

По информации с Уолл-стрит (1996 г.), News Corp Руперта Мэрдока намерена объединить свои усилия с арабским принцем аль-Валидом бин Талалом вокруг знаменитой голливудской компании Metro-Goldwyn-Mayer. (Принц — владелец солидного пакета акций Euro-Disney, который он приобрел в свое время за 445 миллионов долларов, а также итальянской компании Mediaset, которая входит в mass-media империю Сильвио Берлускони — Fininvest. К тому же, как говорят, он богаче многих государств.)

Как видим, кино не только символ XX в., но и устойчивый бизнес в умелых руках.

Самый распространенный в Рурской области (ФРГ) журнал телевизионной программы «Призма» в небольшом интервью с Софи Лорен спросил: — Вы снялись более чем в девяноста фильмах, получили два «Оскара», а сегодня рекламируете велчину или за деньги присутствуете на венском оперном балу. Вам это необходимо?

— Что за вопрос! — ответила великая актриса. — Мне тоже нужны деньги, чтобы жить...

В мае 1997 г. французский косметический гигант L'Oreal подписал контракт с Клаудией Шиффер о том, что она употребит свои чары на расширение рынка линии Elseve. «Клаудия будет великолепной рекламой для продукции L'Oreal Paris», — заявил Патрик Рабин, вице-президент отдела рынка L'Oreal. Руководство французской фирмы настаивало на том, чтобы Шиффер, которая прежде сотрудничала с Revlon, теперь работала только на L'Oreal. Фронт контракта не разгладился.

В Китае и Юго-Восточной Азии продукцию L'Oreal представляет китайская актриса Гонг Ли. Духи «Роет» рекламирует актриса Жюльетт Бинош.

Американская актриса Джоди Фостер в 1996 г. подала многомиллионный иск на два подразделения фирмы Poligram в связи с тем, что они не выполнили обязательства по договору о ее съемках в психологическом триллере The Game. Сумма иска — 14,5 миллионов долларов, он предъявлен фирмам Poligram Filmed Entertainment и Propaganda Films. Согласно договоренности, за свое участие в ленте Джоди Фостер должна была получить гонорар в 4,5 миллиона долларов за четыре недели съемок плюс 5% от дохода проката. Однако, как сказано в иске Джоди Фостер, Propaganda «внезапно отказалась от соглашения» и прислала письмо, подписанное адвокатом фирмы, в котором утверждалось, что между фирмой и актрисой никаких договоренностей не было. По версии же г-жи Фостер, переговоры в марте и апреле 1996 г. привели к тому, что на языке юриспруденции называется «устным договором». В этот договор Propaganda даже включила имя актрисы в промоушн-постеры, которые распространялись во время Каннского фестиваля. Фостер утверждает, что она отказалась от других предложений и в связи с этим, по ее словам, «оказалась вне рынка» в августе, когда должны были осуществляться съемки The Game.

В мае 1997 г. стало известно, что японская компания «Фудзи фото фильм» планирует наладить в США производство 35-миллиметровой цветной фотопленки, тем самым бросив вызов своему главному конкуренту — американской фирме «Истман Кодак» на ее собственной территории.

Специалисты «Фудзи» сообщили, что компания планирует построить в США завод по выпуску фотопленки, а также расширить существующее производство фотобумаги в Гринвуде. Реализация этих проектов от «Фудзи» 200 миллионов долларов инвестиций.

До этого «Фудзи» ввозила в США пленку со своих заводов в Голландии и Японии, что вынуждало ее нести расходы на транспортировку и оплачивать импортный тариф в размере 3,7%.

Новый проект «Фудзи», писала «Финансовая газета» (№ 35, 1997 г.), появился на фоне непримиримых противоречий с «Кодаком». В мае 1995 г. «Кодак» при поддержке американского правительства и в соответствии со статьей 301 американского закона о торговле составил жалобу в адрес «Фудзи фото фильм» и обвинил компанию в нарушении правил свободной конкуренции. В ответ «Фудзи» представила опровержение на 595 страницах, в которых обвинила «Кодак» в «ложной интерпретации фактов и нелогичности».

Торговый представитель США направил претензии американского производителя во Всемирную торговую организацию, которая сформировала по этому делу специальную следственную комиссию. Дело затянулось.

В 1940 г. фотолюбитель Виктор Хассельблад основал в Швеции компанию, хорошо известную всем фотоаппаратам мира. В конце XX в. фотокамеры небольшой компании «Хассельблад» шведского города Гетеборга предпочитали как профессионалы, работающие в студиях, так и неискушенные любители. Ее фотокамеры использует НАСА в своих космических

программах. Именно с помощью шведской фотокамеры американский астронавт Нейл Армстронг в 1969 г. заснял первые шаги человека по лунной поверхности.

В начале 1996 г. стало известно, что промышленная империя Валленбергов, владеющая фирмой «Хассельблад», готова ее продать за 87,5 миллионов долларов. Это решение, как сообщила газета «Финансовые известия» (№ 12, 1996 г.), вызвано тем, что холдинг Валленбергов, традиционно занимающийся машиностроением, производством целлюлозы и бумаги, хочет сосредоточить свои финансовые ресурсы на медицинских технологиях.

Покупатели не заставили себя ждать. Сообщение о продаже фирмы вызвало интерес в мире бизнеса. Приобрести шведскую фирму захотели голландская инвестиционная компания «Ю-Би-Эс капитал», субсидируемая швейцарским «Юнион банком», и английская финансовая группа «Си-Ай-Эн венчур». Причем «Ю-Би-Эс» будет владеть 50% акций, «Си-Ай-Эн венчур» — 40%, руководство «Хассельблада» — 10%.

Новые хозяева фирмы намерены увеличить ее основной капитал и снизить доходы. Исполнительный директор фирмы «Хассельблад» Стаффан Юнел считает производство фотокамер вполне доходным бизнесом.

Дважды в год в Париже проходят парады высокой моды, являющиеся событиями едва ли не мирового масштаба. В 1996 г. число модельеров, демонстрировавших свои творения в Париже, сократилось. Несколько знаменитых домов — «Ланвен», «Пер Спук», «Карвен» не смогли выйти на помост из-за непреодолимых трудностей: подготовка каждой коллекции одежды стоит около трех миллионов долларов.

«Век высокой моды миновал, она не доживет до третьего тысячелетия», — предсказывал президент-генеральный директор и основатель «Ив Сен-Лорана» Пьер Верже, — сегодня нет больше женщин, которые могут позволить себе такие платья, да в них некуда больше ходить. Завтрашний день принадлежит модельерам, которые станут одевать не избранных, а широкие массы».

Одна из причин финансовых трудностей законодателей моды заключается в том, что сегодня платье от «Диора» или «Шанель» стоимостью от 20 тысяч до 100 тысяч долларов покупают всего 200 клиентов в мире.

После восьми лет работы на знаменитую фирму «Кристиан Диор» главный модельер итальянец Джан Франко Ферре решил посвятить себя исключительно собственному дому моделей. Его сменил 36-летний британский художник Джон Галлинао, за которым закрепилась репутация самого «смелого» творца. Смелость Галлинао подтверждается, например, тем, что на старом месте работы — в «Живанши» он позволил устроить манекеницам, по своей прихоти, настоящий стриптиз во время парада готовой одежды.

С экономической точки зрения, дела в фирмах «Кристиан Диор кутюр» с оборотом в 1 миллиард франков и «Кристиан Диор парфюм» с оборотом 5 миллиардов франков идут хорошо. Последней крупной удачей, благодаря которой резко увеличилась выручка, стала дамская сумочка «Леди Диор». Такую сумочку носили принцесса Диана и первая дама Франции — Бернадет Ширак.



Имидж фирмы основывается на качественных изделиях. Поэтому изделия продаются дорого: цена пиджака или платья от «Диора» колеблется от 7 тысяч до 12 тысяч франков. Такие как галстук, обувь или кожаные ремни служат в основном для рекламных целей.

В течение пятидесяти лет компания «Эсте Лаудер» (косметика) принадлежала одной семье. Почти все конкурирующие с «Эсте Лаудер» фирмы за этот период были куплены более сильными косметическими компаниями — французской «Лореаль» и англо-голландской — «Унилевер».

Компания «Эсте Лаудер» была основана в 1946 г. госпожой Лаудер и ее мужем Жозефом. В то время дорогие ароматы и кремы были предметом роскоши. Эсте Лаудер совместно с другими «королевами красоты» — Элизабет Арден и Хеленой Рубинштейн выпустили косметику высшего класса на рынки США и Европы. Успех «Эсте Лаудер» принесло оригинальное масло для ванн «Юс Дью» («Роса юности»), выпущенное в 1954 г. Быстрому росту популярности способствовал выпуск мужского одеколона «Арамис», который на долгие годы стал «бестселлером» на парфюмерных рынках мира.

Серьезные перемены в мире производителей парфюмерии и косметики, которые повлияли и на «Эсте Лаудер», произошли в 1980 г. Компания «Унилевер» купила «Кельвин Кляйн Косметика», а «Лореаль» — компанию «Хелена Рубинштейн». В результате образования таких сильных концернов на рынке резко выросли финансовые ставки, а вслед за ними — стоимость продвижения товаров. В 1995 г. компания должна была заплатить минимум 40 миллионов долларов, чтобы представить свою продукцию на мировом рынке. Специалисты утверждали, что «Унилевер» заплатила значительно больше за рекламу новой туалетной воды «Кельвина Кляйна», которая считается одним из самых интересных парфюмерных изобретений середины 1990-х гг.

В этой обстановке независимой компании «Эсте Лаудер» стало чрезвычайно сложно изыскивать средства на продвижение своей продукции, на производство маркетинговых исследований. Ежегодно «Эсте Лаудер» подписывает контракт на сумму 1,58 миллиона долларов с актрисой Элизабет Харли, которая является рекламным «лицом» компании.

Несмотря на жестокую конкуренцию, «Эсте Лаудер», по данным «Евромонитора», занимает девятое место среди ведущих косметических и парфюмерных компаний. Хотя в пределах ее собственного рыночного сектора ее рейтинг значительно выше.

Свой бизнес и в мире спорта. Не углубляясь в тонкости и не затрагивая всех проблем, — о них много пишут газеты и журналы, — приведу лишь два примера. Испанская футбольная команда Valencia в 1966 г. заплатила 8,5 миллионов долларов за бывшего полузащитника московского «Спартака» Валерия Карнина, выступавшего последнее время за другой испанский клуб первого дивизиона — Real из Бильбао.

Несмотря на поражение сборной России по футболу от итальянцев со счетом 1: 2, автор единственного гола в ворота победителей Илья Цымбаларь получил 25 миллионов рублей. Такой приз автору первого российского гола на Чемпионате EURO-96 учредила компания Coca-Cola.

## Самые богатые

Богатство надо так носить,  
Чтоб никого не потревожить.  
Умножить — значит умножить,  
А умножить — умножить.

**Феликс Кривин**

Самые богатые западные бизнесмены — Рокфеллеры, Морганы, Ротшильды, Меллоны, Тиссены, Флики, Крупны... Но самые богатые в мире — не они. Самые богатые люди в мире — в Азии. Любопытно, что при огромной любви к подсчету чужих денег, разные издания называют не только разный порядок (по убывающей) чемпионов мира, лидеров и призеров, но и баснословные суммы их богатств.

Из досье «Московских новостей» (№ 29, 20–27 июля 1997 г.) узнаем, что список самых-самых богатых правителей государств возглавляет Султан Хассанал Болкинах (султан Брунея, государства в Азии), стоящий у власти с 1967 г., доход которого 38 миллиардов долларов. Лет десять назад султан Брунея также возглавлял список главных богачей мира, и богатства его также исчислялись миллиардами долларов, только были поменьше — хотя все равно превышали, например, половину всех золотовалютных резервов главной страны капиталистического мира — США. Источник его дохода — нефть, газ и наследство. Султан Брунея крайне далек от бизнеса. Живет в свое удовольствие во дворце из 1788 комнат, владеет 800 автомобилями, 250 дорогостоящими скаковыми лошадьми. Занимается политикой. Впрочем, политику иногда признают за особый рол бизнеса. В основном — тратит деньги. Кстати, тоже надо уметь, даже если денег много.

С другими миллиардерами-правителями дело обстоит иначе.

В 1830 г. одна из ветвей местного племени основала небольшую рыбацкую деревушку на острове Шиндага. Во главе поселения стояло семейство Махтум. Потомки этого семейства в наши дни правят эмиратом. Животноводство, рыбный промысел, ловля жемчуга. Экспорт высококачественного жемчуга стал одним из источников превращения Дубая (речь идет именно о нем) в крупный торговый центр.

В 1870 г. Дубай считался главным портом Персидского залива и привлекал торговцев из Индии, Ирана и других стран. К началу XX в. дубайские базары были крупнейшими в регионе. До 1940-х гг. торговля жемчугом была основным бизнесом и основой благосостояния народа.

Однако позднее в мире началось производство искусственного жемчуга, менее дорогого. Это привело к падению спроса на натуральный. Тогда Дубай активизировал торговлю другими товарами, в частности золотом и драгоценностями — так здесь пережили экономический удар.

Но основные события развернулись после 1966 г., когда в Дубае были открыты первые месторождения нефти и в страну пришло электричество. Спустя три года начались первые экспортные поставки нефти.

Тем временем закончился британский протекторат в регионе. Главы эмиратов — Абу-Даби и Дубая шейхи Зайед бин Султан аль-Нахьян и

Рашид бин Сайед аль-Мактум обсудили проект объединения эмиратов побережья Персидского залива в единый союз. В результате в 1971 г. на территории в 83 600 кв. м была создана федерация ОАЭ — Объединенные Арабские эмираты. Важнейшими из них и по сей день остаются Дубай и Абу-Даби.

Нефтяные богатства — это уже богатство, но для фантастического преобразования экономики бывшего животноводческого края этого было бы не достаточно. Здесь оказались мудрые правящие монархи. И за несколько десятилетий совершен сказочный прыжок от скотоводства и ловли жемчуга к самым современным телекоммуникационным сетям, небоскреbam, автодорогам, курортам, аэропорту. «Вчерашние ловцы жемчуга шагнули в XXI век», — так озаглавлена статья в «Финансовых известиях» (20 марта, 1997 г.). В статье, между прочим, подчеркивается любопытная деталь: десятки стран третьего мира располагали не меньшими, чем эмираты, природными ресурсами, однако в одних из них богатой стала лишь правящая верхушка, в других — правительству удалось поддерживать нормальный уровень жизни лишь в период нефтяного бума.

В Дубае, как ни удивительно, нефть уже давно перестала быть основной статьей дохода государства. Однако выручка от ее продажи в 1970–1980-е гг. позволила федеральному правительству, умеющему смотреть в будущее, построить достаточное количество жилья, школ, больниц, транспортных коммуникаций, а главное, сделать различные инвестиции в строительство и новейшие технологии.

Сегодня ОАЭ входят в число стран с самым высоким уровнем доходов на душу населения. Основная доля доходов Дубая приходится на торговлю и туризм. Так гармонично соединились усилия государства и крупного бизнеса.

Самым богатым представителем королевской династии, после султана государства Бруней, считается Фахду Бин Абдулазизу Алсауду, король Саудовской Аравии, правящий страной с 1982 г. Его доход 20 миллиардов долларов; источник этих огромных доходов — нефть, инвестиции, недвижимость. Король Фахду — весьма опытный и умный политик. До возведения его на престол он долгое время был министром иностранных дел Саудовской Аравии, и одновременно — не менее опытным и умелым бизнесменом. Королю пригодился опыт предыдущей работы, где он практически руководил всеми сделками страны, которые касаются нефти. Помимо этого, пишет профессор Н.В. Волков, Фахду грамотно построил внутреннюю и внешнюю инвестиционную политику своего государства. Внутри страны его деньги, капиталы семьи вкладываются в строительный бизнес, агробизнес, конечно же, нефтехимию, а за рубежом капиталы используются на приобретение акций известных западноевропейских и американских фирм, игре с курсом акций на бирже, манипуляциями с кредитами и займами.

Когда в 1988 и 1989 гг. династия эмира ас-Сабаха попыталась выгодно использовать нестабильную ситуацию на Нью-Йоркской фондовой бирже, она не учла до конца все подводные течения биржевой конъюнктуры. В результате на сделках с ценными бумагами был потерян почти 1 миллиард долларов. Но семейство по-прежнему числится в миллиардерах.

Среди современных крезов особое место занимают японские бизнесмены-миллиардеры. Все они уже достаточно преклонного возраста, и потому склонны к экстравагантным причудам. О странном любителе живописи, отдавшем миллионы долларов за картины, которые завещал кремировать вместе ним, мы уже рассказывали. Магнат морского и дорожного транспорта Риндзи Сино после своего 80-летия решил купить часть пустынных территорий Бразилии для расселения там 20 миллионов японцев. Таким образом он пытался решить проблемы перенаселения своей страны. Впрочем, для Японии это не такая уж бредовая идея, во всяком случае она касалась и бизнеса, в частности, расширения рынков для японских товаров и услуг, создания промышленных и сельскохозяйственных зон, где будут трудиться «свои» люди. К тому же владелец морских судов, Сино-сан, как уважительно величают его соотечественники, рассчитывает, конечно, и на прибыли от перевозки японцев на ПМЖ в дальние страны.

Самый старый в списке японских миллиардеров, столетний Ташесабу-ро Фурукава решил подарить соотечественникам копию всемирно известного японского храма — Золотую пагоду Кинкакудзи, национальную гордость японцев. Когда Фурукаву-сан спросили, для чего, собственно, ему понадобилось скопировать храм, он ответил: «В глазах иностранцев только две вещи символизируют Японию: гора Фудзи и Кинкакудзи. Но так как я не могу воссоздать Фудзи...» Впрочем, вероятно, тут были мысли и о грандиозной рекламе, только слишком дорогой, и может быть не рентабельной.

В отличие от японских индийские миллиардеры не очень-то выпячивают свои «сделанные миллиарды». Например, президент концерна «Тата» — крупнейшей промышленной, коммерческой и финансовой группы — Джехангир Ратанджи Дадабхой Тата. С момента основания в 1868 г. Джамсетджан Татой маслобойни концерн прошел большой путь. Сегодня состояние семейства Тата составляет более миллиарда долларов, если, конечно, эта сумма не занижена, ведь в Индии, как и повсюду, налоговая инспекция не дремлет. «На фирме, — пишет Н.В. Волков, — насаждается дух высокой этики бизнеса с налетом этакой добродетельности». Концерн работает, получая прибыль, во многих отраслях как традиционных, так и ультрасовременных: металлургия и косметика, станки и фармацевтика, выращивание чая и издательское дело, страхование и автомобили, банки и продовольствие. Охвачены как будто все сферы приложения капитала, где можно рассчитывать на высокую прибыль.

Сын бедного крестьянина, выращивающего рис, один из королей современного бизнеса Тсой Ван Лин, живущий на Тайване, начинал с торговли овощами и фруктами с лотка. В 1989 г. у него было состояние в 9 миллиардов долларов и 84-летний бизнесмен продолжал борьбу с конкурентами. На Тайване не было, пожалуй, ни одной отрасли, находившейся вне предпринимательских интересов этого бизнесмена.

Известный орган деловых кругов США журнал «Форчун» каждый год публикует фамилии 400 самых богатых людей Америки. Здесь известные всему миру фамилии, которые держат форму уже не одно столетие, такие, как семейства Рокфеллеров, Морганов, и молодые удачливые бизнесмены, например 34-летний миллиардер Уильям Гейс-третий, общепризнанный

лидер на мировом рынке компьютерных программ. Однако если Уильям Гейс-третий, у которого все впереди, занимает 131-е место, то и легендарные Рокфеллеры и Морганы тоже далеки от лидерства, занимая 86-е и 88-е места среди самых избранных.

Хорошо известны во всем мире владельцы компании «Хьюлетт-Паккард» — микрокалькуляторы, оргтехника, компьютеры. На компанию работает 72 тысячи человек, приносящие ей ежегодную чистую прибыль более полмиллиарда долларов. Владельцы компании Паккард и Хьюлетт занимают 62 и 122 места в иерархии самых богатых. Такая разница не должна удивлять. Дело в том, что Хьюлетт в 1988 г. перечислил 2 миллиарда долларов из своего состояния на счет благотворительного фонда, чтобы не выплачивать Казначейству США в форме налогов на прибыль.

Среди громких имен миллиардеров — Трамп, владелец одноименной американской авиакомпании и самого дорогого небоскреба в мире; Эста Лаудер (производство косметики) — в свои 80 с небольшим лет с состоянием 2 миллиарда долларов занимала 58-е место в мире по размеру личного богатства; супруги Леона и Гарри Хелмски (сделки с недвижимостью), правда, некоторые считают, что они просто умело оберегают свои доходы от налогов — внутренние стенки их умывальников и пряжки ремней безопасности в их машинах покрыты тонким слоем золота, в фешенебельном районе Нью-Йорка — Бронксе они отстроили себе фешенебельный мавзолей.

Состояние по 1,3 миллиарда долларов у 60-летнего бережливого Чарльза Фриней (магазины беспощинной торговли — дьюти-фри шопс, гостиничный бизнес, продажа одежды, организация ходинговых компаний на Вермудских островах, где с иностранных компаний не берут налоги) и 93-летнего Чарльза Саммонза (американское кабельное телевидение, владелец ряда страховых компаний).

Первые три места среди американских миллиардеров занимают Сэм Уолстон (6,7 миллиарда долларов), Джон Кьюге (3,2 миллиарда долларов) и Генри Пирот (3 миллиарда долларов). Сэм Уолстон — владелец крупнейших супермаркетов в США. Джон Кьюге — радио и телевидение, компьютерные рекламные программы, сеть закусочных. Генри Пирот — основатель и владелец электронной компании «Электроник Дэйта Системз», доля в автомобильном концерне «Дженерал Моторс», капиталы в нефтегазовой промышленности. Начинал Г. Пирот с 1 тысячи долларов, оказавшись у жены, через семь лет у него уже был первый миллион долларов. Жена даже не поняла, как это произошло.

Список самых состоятельных людей Великобритании в 1997 г. возглавил англичанин Джозеф Льюис, увеличив свой капитал до 3 миллиардов фунтов стерлингов (более 5 миллиардов долларов). По данным ежегодного исследования лондонской газеты «Санди таймс», Льюису при помощи успешных биржевых операций удалось утроить свое состояние.

Вторую строчку в реестре, немного отстав от лидера, занял Ханс Раузинг с состоянием в 2 миллиарда 950 миллионов фунтов стерлингов (около 5 миллиардов долларов).

Третьим богатейшим человеком Великобритании стал Дэвид Сейнсбери — владелец процветающей сети британских супермаркетов «Сейнсбери».

Королева Елизавета II занимает лишь 73-ю позицию, располагая капиталом 250 миллионов фунтов стерлингов (более 400 миллионов долларов).

Британские бизнесмены Джо Вэмфорд и его сын, сэр Энтони, владельцы крупнейшей в Великобритании фирмы по производству строительного оборудования ICB, стали двенадцатыми английскими миллиардерами. В ICB, которая была основана Вэмфордом-старшим в середине 1940-х гг. и начиналась со сборки первого трактора в Стаффордшире, — Вэмфордам принадлежат все акции. Сегодня эта компания стоит миллиард фунтов стерлингов, по некоторым оценкам — больше.

В Голландии пивной барон Хайнекен обладает состоянием в 1,3 миллиарда долларов. В ФРГ — стальной король Тиссен-Борнемис — 1,2 миллиарда долларов плюс уникальная по художественной ценности коллекция в 1400 картин.

Список самых богатых бизнесменов мира можно бы и продолжить, хотя сведения о них не всегда попадают в печать. Но нам достаточно и нескольких примеров.

6 февраля 1935 г. на прилавках американских магазинов появилась новая настольная игра в черно-бело-красной коробке. С тех пор усатого толстяка в цилиндре — фирменный логотип «Монополии» — жители разных стран от мала до велика успели узнать так же хорошо, как и сами американцы. Чудо-игра для сотен миллионов людей стала не только способом приятно провести время, но и хорошей школой рыночной экономики.

Придумали эту игру в самый разгар Великого кризиса безработный и его беременная жена. В 1934 г. дела у Чарльза Дарроу, бывшего продавца электроприборов в Джермантауне (штат Пенсильвания), шли прескверно. Как и миллионы соотечественников в то время, Дарроу потерял работу, перебивался случайными заработками — занимался мелким ремонтом на дому, мыл посуду, выгуливал чутких собак, но денег на прокорм семьи (жена как раз ждала второго ребенка) катастрофически не хватало. И тут его осенила идея, с которой он через несколько месяцев обратился в фирму Parke Brothers — крупнейшую в США производительницу настольных игр.

В своей заявке Дарроу утверждал, что ему с женой удалось создать принципиально новый тип домашней игры под названием «Монополия». И что он уже успешно продал сотни самодельных экземпляров игры через сеть универсальных магазинов Филадельфии.

Эксперты тщательно протестировали игру — обычно во все присылаемые новинки играли сами начальники. «Монополию» отвергли, обратив внимание изобретателя на 52 фундаментальные логические ошибки, якобы содержащиеся в его игре. Мотиваций отказа было три.

1. Стратегия фирмы предполагала выпуск домашних игр, рассчитанных максимум на 45 минут, — в «Монополию» же, очевидно, можно было играть часами.

2. Американцам, по мнению руководства, более подходили игры, нацеленные на достижение ясного, безусловного и позитивного результата вроде «мешка с деньгами».

3. Правила игры были признаны экспертами слишком сложными для массового потребителя, который «вряд ли разбирается во всех тонкостях торговли и аренды недвижимости».

С тех пор американцы с большим удовольствием рассказывают об этом, ставшим хрестоматийным, промахе преуспевающих бизнесменов. Однако Дарроу такой ответ не смутил: он был убежден, что его «Монополию» можно продать, и притом успешно.

А началось не серьезно. Дарроу частенько вспоминал прежние золотые денечки, когда он мог себе позволить провести пару недель с женой на берегу океана в Атлантик-Сити. Названия фешенебельных улиц этого знаменитого курорта на Восточном побережье США — Boardwalk, Park Place, Baltic и другие — не выходили из головы Дарроу. Однажды он шутя расчертил прямоугольник клеточками с этими названиями, потом подумал, как хорошо было бы застроить их домами, отелями, платными автостоянками, после чего сдать в аренду, а если не будет хватать наличности, то брать кредиты в банке... Так возникла «Монополия».

Дарроу наладил ручное производство картинок с игрой и стал продавать их через сеть филиладельфийских супермаркетов Wanamarket по 4 доллара за штуку. И под очередное Рождество сорвал банк: 5 тысяч коробок с «Монополией» разлетелись моментально, а универсам тут же завалили новые тысячи заявок. Даже известный нью-йоркский магазин игрушек Шварца заказал 200 экземпляров.

Стало ясно — пора кончать с кустарщиной. Дарроу вновь обратился в Parker Brothers. К тому времени там уже были наслышаны о сенсационном успехе изобретения — особенно после того, как некая молодая женщина по имени Салли Бартон рассказала мужу о новой замечательной игре, которую приятели купили дочке на Рождество у Шварца. Мужем Салли был не кто иной, как Роберт Бартон, президент Parker Brothers. Заинтригованный неслыханным успехом конкурентов, он тут же купил «Монополию», после чего вся семья засиделась за игрой плутобоко за полночь.

На этот раз ответ Чарльзу Дарроу из Parker Brothers последовал молниеносно, и тон его бы совершенно иным, никаких фундаментальных логических ошибок, никаких убийственных мотиваций. Специалисты еще раз тщательно рассмотрели заявку и действительно обнаружили в игре немалый коммерческий потенциал. В связи с этим мистер Дарроу письменно и официально приглашается в нью-йоркский офис фирмы для подписания контракта на продажу авторского права — на самых выгодных для него условиях.

В январе 1935 года контракт между Дарроу и Parker Brothers был подписан.

Однако вскоре права на авторство предъявили другие соискатели. Оказывается еще в 1904 г. активный член общины квакеров Элизабет Мэджи-Филиппс придумала и запатентовала похожую «Игру землевладельца» (Landlord's Game). Простого сопоставления двух игр было достаточно, чтобы обнаружить очевидное: Дарроу всего лишь усовершенствовал и замето оживил скучно-назидательную игру квакеров (наглядную демонстрацию «ужасов налогового законодательства в сфере недвижимости»). В «Монополии», кроме того, обнаружили заимствования из еще одной игры — «Финансы», изобретенной в 1932 г. сотрудниками компании Electronic Laboratories, Inc.

Однако все попытки оспорить права Чарльза Дарроу в судах ни к чему не привели. Компания Parker Brothers, почувствовав угрозу своему сверхприбыльному бизнесу, скупила права и на «Игру землевладельца», и на «Финансы».

Сам же бывший безработный Чарльз Дарроу скоро стал миллионером, говорят, — даже первым, сколотившим состояние на настольных играх.

О доходности игры, пишет журнал «Деньги» (№ 5, 2001 г.), можно судить по следующим цифрам. Первые сотни тысяч экземпляров публика смела с прилавков в первый же год продаж (к середине февраля Parker Brothers выпускала около 20 тысяч коробок в месяц), всего же за прошедшие 65 лет (с 1935 по 2000 гг.) было продано более 200 миллионов коробок с «Монополией». Таким образом, через эту игру к премудростям рыночной экономики приобщилось около полумиллиарда человек.

В чем, собственно, суть игры? Прямоугольное расчерченное поле, где разноцветные клетки обозначают улицы какого-то города. Есть еще клетки — «автостоянки», «железные дороги» (потом появились аэропорты) и иные объекты недвижимости, которые можно покупать, продавать, сдавать в аренду. В углах поля — особые клетки: «Начало игры», «Тюрьма», «Шанс» и «Общественные фонды». Еще имеются и две игральные кости, персональные фишки (по одной на участника), набор из 32 игрушечных «домов» и 12 «отелей», «наличные деньги». И две стопки закрытых карточек: одна открывается, когда игрок попадает на клетку «Шанс», другая, соответственно, — при попадании на «Общественные фонды», после чего игрок должен следовать указаниям на карточке. Игроки бросают кости и двигают свои фишки. Попав на одну из улиц, можно купить или арендовать дома. Определенная комбинация домов на улицах одного цвета, имеющаяся в распоряжении игрока, позволяет ему купить отель. Если на клетку с вашим домом или отелем попадает другой игрок, с него нужно брать «арендную плату», и т.п., включая премии, подарки, штрафы, налоги, а также аукционы по распродаже имущества, оставшегося от банкротства... Цель игры — стать единственным монополистом, скупили все что можно, обанкротив своих соперников и при этом самому не попасть в «тюрьму», когда, например, начинает вдруг так везти, как честному человеку везти просто не может, но уж если попался, постарайся поскорее выбраться оттуда.

Словом, все как в жизни. И это несмотря на то что в своих сомнениях эксперты Parker Brothers в общем были правы. Игра в «Монополию» может длиться в принципе бесконечно, не приводя к выигрышу ни одного из участников. В 2000 г. абсолютный рекорд был 70 суток, за которые четверо игроков, прерываясь только на сон, так и не смогли выявить победителя.

Эксперты не заметили, кажется, только одного. Чарльз Дарроу, сам того не ведая, изобрел не просто игру, а принципиально новый тип игры. Сегодня мы назвали бы ее имитационной, симуляционной, стратегической, обучающей. Главное в такой игре — не быстрее всех прийти к финишу, а выработать единственно верную стратегию поведения, позволяющую удерживаться на плаву.

В Москве первые шесть экземпляров «Монополии» появились на американской выставке в 1959 г. И все шесть были похищены прямо со стендов.

К 2001 г. игра «Монополия» уже продавалась по лицензиям почти в 100 странах мира. Ее перевели на 26 языков мира, включая каталонский,

иврит, арабский, китайский, японский, в 1980 г. задействована и азбука Брайля для слепых. При этом, разумеется, тип валколы и названия улиц в каждой стране модифицируют, подгоняя под местные условия.

Изобретение Чарльза Дарроу пережило наступающую эпидемию клонирования. Можно было говорить уже о какой-то неуправляемой слими. Выпускались, например, «Монополии» шоколадные (в полный рост, по цене 600 долларов) и драгоценные (поле из красного дерева, фишки и фигурки — из золота и серебра, электронные, водонепроницаемые, миниатюрные — 5x5 см — и размером с городскую площадь. В «Монополии» играли под водой и на альпийских горных пиках, в лифте и в невесомости. Кроме того, своими собственными «моноклонами» обзавелись спортивные болельщики — поклонники американского футбола (NFLopoly), а также созданная специально для лос-анджелесской Олимпиады 1984 г. (84 L. A. Monopoly). Существуют разновидности игры для любителей научной фантастики.

Начиная с 1970-х гг. в разных странах проводятся национальные чемпионаты мира по классической «Монополии».

Самым серьезным примером творческого отношения к его детищу стала конкурентка «Антимонополия». Ее придумал профессор экономики университета Сан-Франциско Ральф Анспах, еврей, эмигрировавший в США в 1938 г. из нацистской Германии, ветеран Второй мировой и арабо-израильской войны 1949–1950-х гг. (он сражался в рядах израильской армии). Автор книги-бестселлера «Игра «Монополия» — надувательство ценой в миллиард долларов», профессор Анспах на протяжении многих лет занимался, как он считал, восстановлением справедливости: именно его публикации поставили большой знак сомнения над казавшимся бесспорным приоритетом Чарльза Дарроу относительно «Монополии». В частности, Анспах сделал достоянием широкой общественности подробности событий, благодаря которым игра Элизабет Мэджи-Филипс превратилась в изобретение Чарльза Дарроу.

Миллионы проданных экземпляров «Антимонополии», конечно, нельзя сравнить с тиражами «Монополии», но все же достижения Анспаха впечатляют.

Еще больший успех ждал профессора в суде, куда подали иск наследники Дарроу. В результате десятилетних изматывающих судебных битв профессиональный экономист вышел победителем: суд официально постановил, что игра Анспаха никоим образом не ущемляет авторских прав создателя «Монополии».

Анспах умер в 1967 г. В 1970-м городские власти Атлантик-Сити установили в память о нем мемориальную доску на Boardwalk недалеко от пересечения с Park Place.

В XXI в. Москва вошла с армией в 10 тысяч «одноруких бандитов». А ведь еще в середине 1990-х игровые автоматы были всего лишь сопутствующим атрибутом баров и кинотеатров. Их тогда называли «Казино для бедных». Этот рынок стремительно монополизировался, причем, как утверждал еженедельник «Коммерсантъ — Деньги» 7 февраля 2001 г., не без поддержки столичной мэрии...

В далеком 1893 г. сан-францисская газета «Chronicle» писала:

«В городе насчитывается 1500 пятицентовых автоматов, их число растет, но все они делают хороший бизнес и приносят огромные прибыли...»

А ведь тогда это были механические машинки с небольшим выигрышем. Сегодня они превратились в сложные аппараты, объединенные в системы накопительных призовых выдач. На доходы от «одноруких бандитов» в Лас-Вегасе всего за несколько лет в конце XX в. построены шесть супер-современных отелей-казино стоимостью полтора миллиарда долларов каждый. В 2000 г. игровые автоматы обеспечили казне штата Невада 15 миллиардов долларов налогов.

Еще в начале 1980-х автоматы были «спящим гигантом» в игровой индустрии, а к 1989 г. доля slot machines в общем доходе, который приносит игровой бизнес, составила более 59%.

Во многом эта революция обязана изобретению американской компанией YGT системы прогрессивного выигрыша — джекпота. Джекпот позволяет объединять ставки и выигрыши тысяч автоматов в разных залах и городах, связанных между собой компьютерной сетью.

25 июня 2001 г. баснословный куш в размере 141 миллиона долларов достался счастливицу из калифорнийского города Сан-Хосе. Согласно этикету владельцев лотереи, имя победителя остается неназванным вплоть до первых выплат. Выигранные в лотерею «Супер Лотто Плюс» миллионы можно получить в течение двадцати шести лет, что в сумме своей окажется выгоднее для победителя, либо сразу на руки «лишь» 70 миллионов. И ни центом больше. Таким образом, был побит рекорд, который просуществовал в Калифорнии более десяти лет. В апреле 1991 г. пятьдесят четыре победителя разделили между собой 118,8 миллиона долларов. Что же касается самого большого джекпота Америки, то он принадлежит лотерее «Большая игра», объединяющей семь штатов. В 2000 г. он составил 363 миллиона.

Психологи, изучающие поведение посетителей игорных заведений, говорят, что игрокам автоматы кажутся честнее крупье за рулеточным или карточным столом. Немаловажно и то, что обстановка залов игровых автоматов на городских улицах и станциях метро куда демократичнее казино. И наведаться туда можно в спортивном костюме и кроссовках, — face control проходить не придется.

Мода в мире «одноруких бандитов» меняется быстро: то популярны аппараты с ручкой и черного цвета, то кнопки и ярко-красные. Но вышедшие из моды аппараты никогда не отправляют на свалку сразу. Их реставрируют и продают в провинцию. С середины 1980-х гг. поставщики поддержанной техники стали осваивать и Россию.

Символика, используемая в автоматах, стала своего рода международным языком. Во всех странах знают, что лимон в окошке игрового автомата означает проигрыш, три апельсина — выигрыш 10 монет. У этих символов любопытная история.

С первых дней существования игровым устройствам приходилось постоянно отстаивать право на жизнь. Указы местных и федеральных властей о запрете игровых автоматов издавались в США начиная с 80-х гг. XIX в. Владельцы аппаратов, не желавшие расставаться с такими прибыльными устройствами, были вынуждены изобретать всевозможные уловки, чтобы обойти закон. Самой простой и эффективной стала трансформация самого автомата — скажем, переделка его в аппарат по продаже жевательной резинки. Первый такой аппарат под названием Liberty Bell Gain Fruit создала компания Novelty, принадлежащая Майклу Милтзу,

в 1910 г. Приняв от игрока монетку, автомат выдавал пластинку дешевой жвачки и одновременно предлагал поучаствовать в розыгрыше приза, дернув за ручку. Приз выдавался в кассе, если при вращении барабанов складывалась определенная комбинация картинок, соответствующих этикеткам самых популярных видов жевательной резинки, а также изображением на упаковках под названием BAR. Последним появившимся на барабанах символом стал арбуз — его Миллз добавил в 1937 г. В 1930 г. компания Jennings разработала первый электрический игровой автомат Jackpot Bell, в котором колесный механизм приводился в движение с помощью электромотора, а пресловутую ручку заменила кнопка. В 1966 г. фирма Bally представила автомат, оборудованный системой автоматической выплаты выигрыша — монетки сыпались в специальный поддон.

В середине 1990-х гг. фирма «Профит» организовала в Санкт-Петербурге игровую сеть «Джекпот» — первую систему джекпотов в России. Сеть произвела революцию на игровом рынке. Возрастающий с каждой минутой выигрыш переманил игроков от одиночных автоматов в случайных местах в залы «Джекпота».

Первый зал московский «Джекпот» открыл в феврале 1999 г. в западном вестибюле гостиницы «Россия». За год компания проникла во все районы столицы, установив в 112 своих залах 2 тысячи аппаратов (это более 20% всех игровых автоматов столицы). Наибольший выигрыш — джекпот — обещанный сетью, к февралю 2001 г. превышал 500 тысяч рублей. При этом компания гарантировала, что на выигрыши отправляется от 87% до 92% от всех принятых у клиента денег.

### СМЫСЛ ЖИЗНИ

Не от нашей профессии, а от нас самих зависит, найдут ли свое выражение в работе личностные, неповторимые черты, которые составляют нашу индивидуальность и, таким образом, наполняют смыслом нашу жизнь.

**Виктор Франкл**

Цель каждого бизнесмена — разбогатеть, получить прибыль путем реализации определенной продукции или услуг. Быть богатым лучше, чем бедным. Так почему бы не попробовать? Тем более что у многих получилось.

Имена некоторых современных бизнесменов, предпринимателей у всех на слуху, большинство же не претендует на всеобщую славу, делает свое дело тихо, более или менее успешно.

Сложилась новая легенда о преуспевающих фирмах и удачливых предпринимателях. Появились, как можно было ожидать, фирмы с «подмоченной репутацией», их названия периодически публикуются в прессе (запоздавая рекламу), однако чаще всего, когда поезд уже ушел (самолет улетел), доверчивые клиенты размышляют у закрытых дверей о несовершенстве этого мира вообще и рыночной экономики в частности.

Едва страна вступила на рыночный путь, как в сферу предпринимательства втянулись уже миллионы. Английский психолог Майкл Аргайл в книге «Психология счастья» заметил: «Большинство менеджеров и дипломированных специалистов получают истинное наслаждение от сложной, ответственной и автономной деятельности».

Однако прежде всего важно решиться сделать шаг. Профессор Н.В. Волков пишет: «На большие дела способны лишь те, кто начал их с небольших, но четко выверенных, грамотных, уверенных шагов». Это справедливо. Но откуда у начинающих бизнесменов уверенность и грамотность? Ведь бизнесом зачастую занимаются не профессионалы, а физики и лирики, дилетанты, т.е. любители, не имеющие специальной подготовки, необходимой для основательного знания законов бизнеса, поверхностно знакомые с областью своей будущей предпринимательской деятельности, ее стратегией и тактикой. Часто они полагаются на собственную интуицию, на «госпожу удачу», хотя надежнее было бы — на бизнес-план.

Еще недавно наши социологи не без иронии цитировали западных коллег, которые подсчитывали количество будущих бизнесменов среди школьников. Но пришли другие времена — теперь и российских социологов заинтересовал вопрос о будущих бизнесменах среди нынешних старшеклассников. И это не дань моде — таковы требования рыночной экономики.

В бизнес стремятся многие. Но чтобы стать бизнесменом, нужен талант. Пожалуй, для бизнесмена характерен прагматизм, хотя само это слово имеет какой-то скрывающийся оттенок. Но в бизнесе речь идет о собственном положении, собственных деньгах. Значит, должна быть вера (уверенность) в том, что пойдешь до конца. Без этого, как предупреждают специалисты, нечего и думать о заведении собственного дела.

«Новые русские», как на Западе, а потом и в России, с легкой руки известного американского журналиста Х. Смита из «Нью-Йорк таймс», стали называть российских бизнесменов, разбогатевших в конце 1980-х — начале 1990-х гг., «ошеломляют западного обывателя размахом своих трат, неуемным стремлением к роскоши». По словам Ольги Крыштановской, заведующей сектором изучения элиты Института социологии РАН, они заняли в Европе ту нишу, которую в 1960–1970 гг. занимали арабские шейхи и нефтяные короли. Именно в расчете на их покупательскую способность и вкусы строятся самые феенебельные курорты, открываются дорогие бутики, без них не обходятся престижные аукционы антиквариата, они — основные покупатели дорогой недвижимости.

Между тем, по словам О. Крыштановской, можно выделить как минимум две группы новых предпринимателей:

- респектабельную часть высокообразованных бизнесменов, занимающих высокие позиции в «уполномоченных» бизнесменов (т.е. окологосударственных) коммерческих структурах (исследователи называют их бизнес-элитой);
- часть предпринимателей, менее образованных, более склонных к авантюризму бизнесу, ведущих демонстративно роскошный образ жизни (нувориши).

Любопытный собирательный образ современного бизнесмена рисуют социологи. Оказывается, представители бизнес-элиты скрывают (или по крайней мере не выпячивают) свои доходы и возможности, в отличие от

нуворишей, которые их всяческие преувеличивают и демонстрируют. Первые — трудоголики, работают по 10–12 часов 6 дней в неделю; вторые — расточители, с вечера до утра расслабляются в ночных клубах и стриптиз-барах. Первые лоббируют, пытаются влиять на политический процесс; вторые индифферентны к политике. Они, как пиццу, различны и по характеру потребления: уважаемые банкиры заботятся в первую очередь о своем жилище и вкладывают деньги в недвижимость; нувориши могут жить в убогих квартирах, но иметь несколько дорогих машин.

Уважаемые предприниматели, как выяснилось, не склонны менять жен вследствие улучшения материального положения, как это свойственно для нуворишей средней руки, которые стремятся сменить старую жену-сокурсницу на новую манекенщицу. Судя по характеру образования, крупные бизнесмены хотят видеть в своих женах не только подруг, но и советчиков, с которыми можно обсудить профессиональные проблемы. Взрослые дети бизнесменов почти всегда работают в коммерческих структурах, причем дочери, как правило, в фирме отца, а сыновья — в независимых компаниях.

В среде бизнес-элиты, как утверждают исследователи, особенно ценятся такие человеческие достоинства, как честность, порядочность, пунктуальность, интеллигентность, добросовестность, искренность, профессионализм, ответственность, эрудированность, обязательность, т.е. качества, наиболее дефицитные в сфере русского бизнеса.

Уважаемость части «новых русских» достаточно далека от больших вкусов и замашек нуворишей. Они одеваются менее броско, нежели миллионеры-парвеню (выскочки). Ведут не такой открытый образ жизни, ограничивая круг общения себе подобными. Они серьезны, привержены консервативным ценностям и больше всего мечтают о том, чтобы в стране воцарилась стабильность.

Но не только «новые русские» определяют лицо сегодняшнего бизнесмена. Правда, каких-либо норм и нормативов распределения интеллектуального вклада при создании новых объектов бизнеса не существует, да и вряд ли они когда-нибудь появятся. Все новые объекты создаются в условиях, не повторяющих друг друга. В каждом случае можно насчитать тысячи факторов, влияющих на распределение творческого вклада организаторов этого объекта. Тем более не поддаются нормализации число участников создания таких объектов и их функциональные роли.

Но некоторые устоявшиеся подходы к распределению творческих вкладов в подобных случаях все же имеются и в России, и в других странах. Так, по мнению специалистов фирмы «Эрнст и Янг», изучавших мировой опыт, эти вклады распределяются в следующих укрупненных пропорциях: технология — 50%, производство — 20, маркетинг — 30%.

В мире бизнеса сложились определенные стереотипы, например, — офисы как отражение национального типа фирмы.

Представление об американской фирме российского журнала «Коммерсантъ» (№ 37, 1995 г.): стеклянный офис, симпатичные подвижные ребята, smile (улыбка) до ушей, к начальству обращаются «Hi, Bob», пьют кофе — ноги на стол, чужого не возьмут — своего не упустят.

В американском учебном пособии по промышленному менеджменту работа типичной американской фирмы представлена следующим образом. Фред продает конторское оборудование. Джим торгует запасными частями. Мэри

отвечает за обслуживание проданного оборудования. Каждый несет персональную ответственность за свой участок работы. Вдруг заболел Джим. Конторское оборудование по-прежнему продается. Мэри готова, как и раньше, обслуживать его. Но нет запасных частей. И дело останавливается.

Японская фирма: иерархия, церемонии, поклоны — приседания, контора — дом родной, начальник — ясное солнышко.

Но не только это отличает японскую фирму, скажем, от американской. Японцы Мидзу, Ёсиро и Нори вместе занимаются и реализацией конторского оборудования, и торговлей запасными частями, и внефирменным обслуживанием. Все несут равную ответственность за результаты бизнеса. Они знакомы со всем комплексом деятельности фирмы, хотя, может быть, продажу оборудования постигли не так глубоко, как американец Фред, торговлю запчастями — не столь досконально, как Джим, и обслуживание — не с той обстоятельностью, как Мэри, но достаточно хорошо, чтобы в случае болезни одного двое других могли легко его заменить.

Немецкая фирма. Чистота. Ни соринки. Все сверкает и происходит точно вовремя. Ordnung und Bie (порядок и пиво).

В начале апреля 1997 г. газета «Таймс» опубликовала списки самых богатых людей Великобритании, а потом журналисты подсчитали, под каким знаком зодиака родились 777 самых состоятельных англичан. Российский еженедельник «МК-бульвар» в июне того же года изучил списки 50 «самых влиятельных в отечественном предпринимательстве людей» и пришел к выводу, что «даже в таком вопросе, как влияние небесных светил на удачу в бизнесе, наша страна пошла своим собственным путем». Но не во всем. Оказалось, что и в отечественном, и в британском предпринимательстве больше всего успех сопутствует «Тельцам», остальным — по-разному.

Знак зодиака	Великобритания, %	Россия, %
Телец	9,8	16
Близнецы	9,8	8
Овен	9,3	6
Весы	9,1	4
Рак	8,2	12
Козерог	8,1	6
Лев	8,1	6
Водолей	8	6
Дева	7,7	15
Скорпион	7,6	8
Стрелец	7,3	10
Рыбы	7	6

Для журнала «МК-бульвар» ситуацию прокомментировали два российских «Тельца».

Сергей Осинягов, руководитель «Международной финансовой компании», один из 50 наиболее влиятельных бизнесменов: «Честно говоря, даже не представляю, какое влияние это оказало на меня или мои успехи. Если под знаком Тельца родилось много бизнесменов, то это, наверное, что-то значит. Что же касается меня, то я никакого влияния не заметил».

Сергей Лисовский, генеральный директор «ОРТ-Реклама», президент компании «Премьер-СВ»: «Вы меня застали врасплох. Я никогда не задумывался над этим. Наверное, знак зодиака не имеет значения».

Первым «Кодексом бизнесмена» принято считать семь принципов ведения дел, выработанных еще в 1913 г. руководителем компании «У.С. Реггу». Эти принципы сводятся, в общем-то, к одному. Оценивая методы и политику в области бизнеса, необходимо разобраться, согласуется ли все это с понятием правды и справедливости.

С тех пор кодекс этот усовершенствовался. И в результате обобщенный опыт, накопленный в этой области различными фирмами и компаниями, лег в основу «Десяти заповедей для бизнесмена», широко известных в западном деловом мире. Моральные требования «Десяти заповедей для бизнесмена» состоят из общей части и десяти основных положений. Причем касаются они не только профессиональной деятельности, но и личной жизни, поведения в быту.

Вот несколько постулатов из «Десяти заповедей для бизнесмена». Во всем должен быть порядок. Власть — необходимое условие порядка в обществе. Проявлять уважение нужно на всех уровнях общения. Относиться с уважением только к своему начальнику или к равным по положению людям недостаточно, того же вправе требовать и подчиненные.

Разные нации имеют различные нравы и обычаи. В одном регионе взятка будет рассматриваться как подарок, в другом — считаться взяткой. Но в любом случае обман — это обман. Поэтому не следует допускать двусмысленных ситуаций, ведущих к осложнениям.

Не разделяй слово и дело. Деловой человек считается деловым, если умеет держать слово.

Уделяй время отдыху и размышлениям о своей жизни. Прибыль, полученная брокерской конторой, зависит не только от эффективного и творческого труда ее работников, но и от состояния их здоровья. Нормальный отдых и восстановление сил работников гарантирует брокерской конторе высокий доход.

Возраст не является определяющим, и поэтому недопустима дискриминация, основанная на возрасте.

Компания не имеет никакой власти над семьей, а крепкая семья и хорошие в ней отношения влияют на работу, и, следовательно, хорошая семья — залог процветания компании. Сексуальные отношения вне брака являются неприемлемыми.

Будь честен и правдив. Хорошая репутация — не только недопустимость лжи, но и помощь другим людям в том, чтобы избежать обмана. Бережно относитесь к доброму имени биржи, своей брокерской конторы и к своему собственному. Поступай правильно — и хорошая репутация обеспечена.

Уважай право частной собственности. Система свободного предпринимательства приносит пользу только тому, кто отдает ей все силы.

В заключение, вероятно, не лишне привести слова американского писателя Теодора Драйзера, имеющие отношение к нашей теме: «Он был финансистом по самой своей природе и все связанное с этим трудным искусством схватывал так же, как поэт схватывает тончайшие переживания, все оттенки чувств».

## Часть V

### НАЛОГИ

#### Введение

И сел Иисус против сокровищницы и спросил, как народ кидает деньги в сокровищницу.

От Марка

Налоги — это обязательные платежи, взимаемые государством (центральными или местными органами власти) с предприятий и организаций, а также с населения, в государственный или местный бюджеты.

Впервые принципы действия налоговой системы описал классик рыночной экономики Адам Смит. Им сформулированы четыре правила налогообложения:

*равномерность и всеобщность налогов* (подданные государства должны давать на содержание правительства каждый по возможности и соответственно своей относительной платежеспособности, т.е. соответственно доходу, которым он пользуется под покровительством правительства;

*определенность налогов* (налог должен быть определенным, а не произвольным; срок платежа, способ и размер его — все должно быть точным и ясным);

*удобство* (налог должен взиматься в сроки и способами, наиболее удобными для плательщика);

*дешевизна налоговой службы*, поскольку расходы на содержание налоговых ведомств уменьшают доходную часть бюджета (налог должен браться с населения возможно меньше сверх того, что поступает в казну).

Другой классик рыночной экономики — Давид Рикардо (1772–1823) также исследовал сущность, роль, функции и классификацию налогов. Взгляды Д. Рикардо подробно изложены в его основном труде — «Начала политической экономии и налогового обложения».

Д. Рикардо отмечал, что с точки зрения предпринимателя важно то, что «всякий налог на товары, как и возрастание трудности их производства, влечет за собою в конце концов повышение их цены.. Налог на шляпы повысит цены шляп, налог на обувь — цену обуви. В противном случае такой налог был бы в конце концов уплачен фабрикантом: его прибыль упала бы в сравнении с общей нормой, и он покинул бы свой промысел».

Современная налоговая система России формируется с 1991 г. и практически не отличается от налоговой системы любой западной страны. Налоговая система Российской Федерации насчитывает более 45 налогов, сборов и пошлин (с учетом местного уровня — до 80), взимаемых с юридических лиц. Кроме того, существует около 20 государственных внебюджетных фондов, доходная часть которых формируется за счет целевых отчислений.

В зависимости от способов взимания налоги делятся на прямые и косвенные. К *прямым налогам* относятся все собственно налоги: они взима-



ются непосредственно с дохода, поэтому размер этого налога налогоплательщик знает точно. *Косвенные налоги* — акцизы, пошлины, сборы, платежи — это надбавки, включаемые государством в цену товаров и услуг, поэтому они не сразу заметны.

Прямые налоги подразделяются на реальные и личные. К реальным относятся поземельный, подоходный, промысловый налоги и налог на ценные бумаги. *Личные* налоги включают: подоходный налог, налог на прибыль фирм, налог на доходы от денежных капиталов, налог на прирост капитала, налог на сверхприбыль, налог с наследства и дарений, поимущественный налог, налог подушный.

Косвенные налоги включают: акцизы, государственные фискальные монополии и таможенные пошлины.

Акциз — вид косвенного налога на товары массового потребления, включаемого в цену соответствующего товара или плату за услуги, а также взимаемого с некоторых сделок и операций.

В отличие от таможенных пошлин, которые взимаются только с импортных товаров, акцизом в равной степени облагаются как ввозимые в страну, так и производимые местной промышленностью однородные товары. Акцизы по способу взимания подразделяются на индивидуальные (на сахар, пиво, бензин и т.п.) и универсальные (на добавленную стоимость).

Основные поступления средств в бюджет обеспечивают налог на прибыль фирм, подоходный налог с населения и налог на добавленную стоимость.

*Налог на прибыль предприятий* — это основной и наиболее крупный налог на предпринимательскую деятельность.

Плательщиками налога на прибыль в России являются:

— предприятия и организации, считающиеся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, а также филиалы, отделения и иные обособленные подразделения предприятий и организаций;

— компании, фирмы, любые другие организации, которые осуществляют хозяйственную деятельность на территории России, но при этом зарегистрированы в соответствии с законодательством иностранных государств и имеющие постоянное местопребывание в этих государствах;

— хозяйства любых организационно-правовых форм собственности, непосредственно производящие сельскохозяйственную продукцию, являются плательщиками налога только от прибыли, полученной от любой иной деятельности, не связанной с производством сельскохозяйственной продукции.

*Налог на добавленную стоимость (НДС)* предполагает налоговые платежи в зависимости от величины добавленной стоимости при производстве соответствующей продукции в тех или иных отраслях, предприятиях и фирмах. Такая система налогообложения позволяет более тесно увязать налоговые платежи, их размер с величиной затрат на данной стадии производства вне зависимости от расходов на материальные ресурсы (сырье, материалы, полуфабрикаты), используемые при выпуске соответствующей продукции. Величина налоговой ставки определяется в данном случае по отношению к фактически добавленной стоимости, т.е. за вычетом из объема реализации в денежном выражении расходов на сырье, материалы, амортизацию.

Действующая сегодня в России налоговая система создавалась по западным образцам: налог на прибыль, НДС, акцизы, подоходный налог, налог на имущество как физических, так и юридических лиц есть сегодня практически в каждой развитой стране. Да и трехуровневая налоговая система (федеральные, региональные и местные налоги) тоже действует практически во всех странах. Например, в США — федеральные налоги, налоги штатов и местные налоги, в Швейцарии — федеральные, кантональные и местные налоги. Это позволяет заключать соглашения об избежании двойного налогообложения, без которых привлечение иностранных инвестиций сильно осложняется.

Налоги являются основным источником формирования финансовых ресурсов страны, которые используются для содержания государственного аппарата и предоставления определенных услуг населению: пенсионное обеспечение, образование, здравоохранение и др. Для успешного выполнения правительством намеченных программ и составления реального бюджета собираемость налогов играет ключевую роль.

## Налоги от Адама

В этой жизни нет ничего неопределенного, за исключением смерти и налогов.

**Б. Франклин**

Налоги — обязательные сборы, взимаемые государством с граждан и хозяйствующих субъектов по ставке, установленной законодательством. Они возникли одновременно с образованием государства и развивались вместе с ним как необходимое звено экономических отношений, а в современном обществе — это основная статья доходов государства.

Именно налоги — необходимое звено экономических отношений в рамках самых различных способов производства.

Налоговый механизм более или менее успешно используется также для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на состояние научно-технического прогресса. Предположим, предисловие к этому трактату о налогах написал бы Адам Смит — тот самый, классик английской политэкономии. И мы прочитали бы следующее: «Подданные государства должны, по возможности, соответственно своей способности и силам участвовать в содержании правительства, т.е. соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства. Налог, который обязывается уплачивать каждое отдельное лицо, должен быть точно определен, а не произволен. Срок уплаты, способ платежа, сумма платежа — все это должно быть ясно и определено для плательщика и для всякого другого лица. Там, где этого нет, каждое лицо, облагаемое данным налогом, отдается в большей или меньшей степени во власть сборщика налога, который может отягощать налог для всякого неугодного ему плательщика или вымогать для себя угрозы такого отягощения подарок или взятку. Неопределенность обложения развивает наглость и со-

действует подкупности того разряда людей, которые и без того не пользуются популярностью даже в том случае, если они не отличаются наглостью и подкупностью. Такая определенность того, что каждое отдельное лицо обязано платить, в вопросе налогового обложения представляется делом столь большого значения, что весьма значительная степень неравномерности, как это, по моему мнению, явствует из опыта всех народов, составляет гораздо меньшее зло, чем весьма малая степень неопределенности. Каждый налог должен взиматься в то время или тем способом, когда и как плательщику должно быть удобнее всего платить его. Каждый налог должен быть так задуман и разработан, чтобы он брал и удерживал из карманов народа возможно меньше сверх того, что он приносит государственному казначейству. Налог может брать или удерживать из карманов народа гораздо больше того, что он приносит в казну государства следующими путями: во-первых, его сбор может потребовать большого числа чиновников, жалование которых в состоянии поглотить большую часть той суммы, которую приносит налог, и взыскательства которых могут обременить народ дополнительным налогом. Во-вторых, он может затруднять приложение труда населения и препятствовать ему заниматься теми промыслами, которые дают средства к существованию и работу множеству людей. Обязывая людей платить, он может тем самым уменьшать или даже уничтожать фонды, которые позволяли бы им осуществлять эти платежи с большей легкостью. В-третьих, конфискациями и другими наказаниями, которым подвергаются несчастные люди, пытающиеся уклониться от уплаты налога, он часто разоряет их и таким образом уничтожает ту выгоду, которую общество могло бы получить от приложения их капиталов. Неразумный налог создает большое искушение для контрабанды, а кары за контрабанду должны усиливаться в соответствии с искушением. Вопреки всем обычным принципам справедливости закон сперва создает искушение, а затем наказывает тех, кто поддается тому самому обстоятельству, которое, несомненно, должно было бы смягчать его, а именно — соответственно искушению совершить преступление. Очевидная справедливость и польза этих положений обращали на себя большее или меньшее внимание всех народов».

Налоги, которые с древнейших времен являются любимым развлечением правителей всех стран и народов, привлекают особое внимание ученых.

В Пятикнижии Моисея сказано: «...и всякая десятина на земле из семени земли и из плодов дерева принадлежит Господу». Значит, первоначальная ставка налога была определена — 10% всех полученных доходов.

Средневековый философ и теолог Фома Аквинский (1225 или 1226–1274), причисленный к лику святых римско-католической церковью, определил налог как «дозволенную форму» грабежа, не отрицая при этом существования «грабежа без греха», когда собранные платежи употребляются на «всеобщее благо». Такие мысли теолога о вечных финансовых проблемах, вероятно, вытекают из его религиозного недростого постулата, что «всяческое зло может быть возведено к некоторой благой причине». Грабёж, зло, грех... — и это все о налогах, об обязательных сборах, взимаемых государством с физических и юридических лиц.

Начальной формой налогообложения принято считать жертвоприношение. Казалось бы, оно должно быть добровольным. Но это не так. Карл

Маркс писал: «В налогах воплощено экономически выраженное существование государства. Чиновники и попы, солдаты и балетные танцовщицы, школьные учителя и полицейские, греческие музеи и готические башни, цивильный лист и табель о рангах — все эти сказочные создания в зародыше покоятся в одном общем семени — в налогах».

История происхождения налогов восходит ко времени требования дани с побежденного народа. Одна из первичных форм налога — захват в плен и превращение в рабов побежденных врагов, присваивание всего имущества, какое можно было унести. Рабов и вещи делили между вождями и воинами. Так покрывались издержки войны.

Прошли века. Но военная добыча продолжала составлять существенную часть государственных доходов. В средневековой Европе войны оставались обычным образом жизни, а захват пленников, тем более короля противника, приносил победителям в виде выкупа за него огромные суммы денег. Впрочем, обычный этот так и не канул в Лету. В XX в. он сохранился под названием контрибуций.

Следует внести ясность: дань не являлась в прямом смысле налогом, но она — источник, из которого берут начало последующие налоги, вплоть до современных. К дани присоединялись и другие виды налогового обложения, их принципиальное отличие — внутренние источники. Появление администрации в любом виде, кроме патриархальной, родотвенной, например судебная или военная, предполагало немедленное вовлечение в обложение не только побежденных, но и самих своих граждан. Ведь общественные расходы не всегда удавалось покрывать военной добычей, как это было в античные времена.

В «Кратком курсе финансовой науки» экономист Д. Боголепов писал: «Таким образом, история налогов показывает нам двойное происхождение налога: во-первых, налог, возникший из контрибуции и дани, это — преимущественно налог на побежденных, иностранцев или просто на угнетенные классы, которые нередко принадлежали к другой национальности, чем господствующие классы, — налог феодального общества. Второй тип налога, возникший после появления постоянного войска, носит совершенно другой характер, он устанавливается после долгих переговоров с участием различных представительных учреждений, парламентов и т.д. — налог буржуазного общества» (М., «Пролетарий», 1929, с. 17).

Сначала налоги носили временный характер и назывались *auxilia*, т.е. *помощь*. Историки знают, что даже в первой половине XVII в. английский парламент не признавал постоянных налогов на общегосударственные нужды, а король вынужден был считаться с мнением парламента. Однако требовались средства, причем немалые, на ведение постоянных войн, на содержание армий, которые не распускались и в мирное время. Так налоги превратились из временного в постоянный, обычный, а затем и основной источник государственных доходов, хотя и имевших исключительное значение. К. Маркс, например, так определил их особое свойство: «Налог — это материнская грудь, кормящая правительство. Налог — это пятый бог рядом с собственностью, семьей, порядком и религией. Когда французский крестьянин хочет представить себе черта, он представляет его в виде сборщика налогов» (т. 7, с. 83).

Население, разумеется, не понимало, почему следует отдавать собственные деньги правительству, и старалось уклониться от их уплаты. Однако с налогами пришлось примириться. Появились различные теории. Одни утверждали, что налог «не связан с экономической потребностью общества, так как обслуживает непроизводительные расходы государства и, следовательно, даже вреден для общества». Другие указывали на хозяйственную деятельность государства как составную часть народнохозяйственной, т.е. как потребность экономического и социального развития. Швейцарский экономист Ж. Симонд де Сисмонди (1773–1842) в своем главном труде «Новые начала политэкономии», изданном в 1819 г., сформулировал теорию налога как теорию наслаждения. «Доходы распределяются между всеми классами нации, ни один из видов дохода не должен ускользать от обложения. Граждане должны смотреть на налоги, как на вознаграждение за оказываемую правительством защиту их личности и собственности. Налоги, уплачиваемые гражданами, должны по справедливости соответствовать тем выгодам, которые общество им доставляет, и тем расходам, которые оно делает ради них. При помощи налогов покрываются ежегодные расходы государства, и каждый плательщик налогов участвует таким образом в общих расходах, совершаемых ради него и ради его сограждан. Цель богатства всегда заключается в наслаждении. При помощи налогов каждый плательщик покупает не что иное, как наслаждение. Наслаждение он извлекает из общественного порядка, правосудия, обеспечения личности и собственности. Наслаждение доставляют также общественные работы, благодаря которым можно пользоваться хорошими дорогами, широкими бульварами, здоровой водой. Народное просвещение, благодаря которому дети получают воспитание, а у взрослых развивается религиозное чувство, опять-таки доставляет наслаждение. В дополнение ко всем другим наслаждениям служит национальная защита, обеспечивающая каждому участие в выгодах, доставляемых общественным порядком... Итак, деньги, уплачиваемые в виде налогов, ежегодно употребляются, с одной стороны, если все, что взято во имя общественных наслаждений, действительно идет на эти наслаждения, а не удовлетворение тщеславия или страстей правителей. Налог есть цена, уплачиваемая гражданином за получаемое наслаждение».

Таким образом, Ж. Сисмонди считает налог платой за наслаждения, правда, при определенных условиях. Здесь в основу обоснования налога положена теория обмена: все зависит от соотношения между ценой блага, гарантированного государством, и жертвой, приносимой ему в виде налога.

Примерно до середины XVIII в. в русском языке для обозначения государственных сборов использовалось слово «подать». Впервые в российской экономической литературе термин «налог» употребил в 1765 г. историк А.Я. Поленов (1738–1816) в своей работе «О крепостном состоянии крестьян в России». С XIX в. термин «налог» стал основным при характеристике процесса изъятия средств в доход государства.

В России, как и других странах, были различные взгляды на природу налогообложения. В XIX в. русский экономист М.М. Алексеенко отмечал: «С одной стороны, налог — один из элементов распределения, одна из составных частей цены, с анализа которой (т.е. цены) собственно и началась экономическая наука. С другой стороны, установление, распределе-

ние, взимание и употребление налогов составляет одну из функций государства».

С.Ю. Вигте в лекциях, прочитанных великому князю Михаилу Александровичу в 1900–1902 гг., определял налоги как «принудительные сборы (пожертвования) с дохода и имущества подданных, взимаемые в силу верховных прав государства ради осуществления высших целей государственного общежития».

Экономист Я. Таргулов в работе «Финансовая наука», опубликованной в 1919 г., понимает налог как жертву и приводит такое определение налога, в котором содержится указание на отсутствие какого-либо эквивалента при уплате налога гражданами. В частности, он пишет, что: «...при взносе налога имеет место односторонняя жертва со стороны населения. Тут нет получения населением в определенной форме какой-либо реальной пользы. Нет соответственного эквивалента, который население получает от государства. Эти жертвы идут в пользу государства или какой-либо другой общественно-принудительной единицы (города, земства и т.п.). При этом жертвы, которое несет население, устанавливаются законом, определяются государственной властью...»

Любопытна этимологическая иллюстрация исторического процесса эволюции взглядов на природу налога, которую приводит представители американской школы Э. Селигман в работе «Этпы по теории обложения», изданной в России в 1908 г. «Вначале господствующей является идея дара. Идея дара находит свое выражение в латинском термине *donum* и в английском — *benevolence*. На второй ступени правительство смиренно умоляло или просило народ о поддержке. Этой идее соответствовало латинское слово *precarium*, которое употреблялось на континенте несколько столетий, также и германское *Bede* (от *beten* — просить). На третьей стадии мы встречаемся с идеей помощи, оказываемой государству. Эта идея нашла себе выражение в латинском *adiutorium*, английском *aid* и французском *aide*. На четвертой стадии появляется идея о жертве, приносимой индивидуумом в интересах государства. Он теперь отказывается от чего-либо в интересах государства. Эта идея видна из старофранцузского *gabelle*, в современном немецком *Abgabe*, в латинском — *dazio*. На пятой стадии у плательщика развивается чувство долга, обязанности, которому соответствует английское *duty*. Лишь на шестой стадии встречаем идею принуждения со стороны государства. Эту идею мы видим в английском *impost* или *imposition*, так же как во французском *impot* и итальянском *imposta*. На седьмой и последней стадии мы видим идею определенной доли или оклада, установленных или исчисленных правительством, вне всякой зависимости от воли плательщика. Эту идею видим в средневековом английском термине *scot* (выражение; бль «at scot and lot»), которое представляет собой измененное немецкое *schoss* или скандинавское *skatt*. Немецкое *Schatzung* (или оценка), бывшее в употреблении в начале столетия».

В советском Энциклопедическом словаре 1927 г. налоги определены как «правильные, периодические, законом установленные взносы граждан, взыскиваемые в принудительном порядке государством для покрытия общественных (государственных) расходов и регулирования распределения народного дохода».

К этому времени налоговая политика СССР уже претерпела ряд изменений, связанных с общими переменами в экономической жизни государства, и привела к учреждению трех основных видов прямого налога: 1) единого сельскохозяйственного налога, уплачиваемого крестьянами, частью в деньгах, частью натурой; 2) подоходно-имущественного налога и 3) промышленного налога, к уплате которого привлечена вся торговля и промышленность, переведенная на хозяйственный расчет. Косвенное обложение, которыми облагались предметы массового потребления (чай, кофе, сахар, соль, вина, табак, нефтяные продукты и т.п.), выразилось в учреждении ряда акцизов и монополий.

Сегодня, хорошо зная, что налоги существуют уже не одну тысячу лет во всех странах мира, ученые продолжают интересоваться, где и когда они возникли? Так ли они неизбежны? И вообще что же такое налог, собственно говоря? Похоже, что и налоги и проклятые вопросы, связанные с ними, как были всегда, так и всегда будут, ведь, по К. Марксу, получается, что «...способ грабежа сам опять-таки определяется способом производства».

Налоговый механизм давно и прочно встроен в сферу распределительных отношений всех стран, на какой бы стадии экономического развития они ни находились, причем в качестве важнейшего звена общественного воспроизводства. Но в политико-экономической жизни нашего времени продолжают «налоговые дискуссии». Законы налогового обложения по-прежнему полны секретов, причем чем больше их раскрывают, тем больше возникает новых вопросов. И не только на страницах налоговых вестников, но и парламентских дебатах и за рубежом и у нас. Несмотря на принципиальные расхождения, связанные с различием социально-экономических систем, повсюду обсуждение вопросов налоговой политики приобретает одну своеобразную общую черту. Налоги, как заметили финансисты, рассматриваются не только с позиции общественных и государственных (фискальных) интересов, но и с точки зрения их воздействия на рынок.

«Рынок и налоги — вот интереснейшая проблема сегодняшнего дня», — утверждает современный ученый Б.Е. Ланин во вступительной статье к русскому изданию книги немецких ученых об истории налогообложения. В самом деле, тема «налоги и рынок» интереснейшая хотя бы потому, что налоги — важный инструмент регулирования рыночных отношений. Рынок по праву считается «должителем» в развитии человеческой цивилизации, разумеется, цивилизованный рынок, а не базар. Считается, что сегодня высокоразвитый рынок можно назвать «укрошенным хаосом», где одним из «укротителей» выступает налоговая система. На российском рынке свершился переход от спонтанного саморегулирования к регулированию со стороны государства.

Последние десятилетия XX столетия стали периодом существенных изменений в финансовой сфере многих капиталистических государств. «Что же касается налоговой политики, — пишет Б.Е. Ланин, — то она необходима им для воздействия на циклическое развитие экономики, борьбы с инфляцией, создания производственной и социальной инфраструктуры».

Нобелевский лауреат американский экономист П. Самуэльсон подтверждает принудительный характер налогообложения и отсутствие прямой связи между выгодой гражданина и налогами, которые он платит: «Если бы государства финансировали все свои расходы только печатая

бумажные деньги или бесконечно выпуская займы, то сказанного о государстве было бы уже почти достаточно. На самом деле большая часть государственных расходов оплачивается собираемыми налогами. Именно этим в значительной мере связан важный элемент принуждения. Это верно, что общество как целое само накладывает на себя налоговое бремя; верно и то, что каждый гражданин получает свою долю от государства. Но между этой выгодой и налоговыми платежами нет такой же тесной связи, как в тех случаях, когда какой-нибудь человек опускает пятицентовую монету в автомат с жевательной резинкой или совершает обычную покупку. Я не обязан курить сигареты «Лаки страйк» или покупать нейлоновые чулки, но я обязан уплачивать ежегодный налог, хочу я этого или нет».

Финансовая наука возникла из практики. Как и вообще все науки. Изучая историю древних цивилизаций, нетрудно заметить, что финансовая практика на тысячелетия старше финансовой науки. Существовало бесчисленное множество больших и малых финансовых хозяйств, которые успешно развивались или кое-как существовали, постепенно или в одночасье умирали, ничего не зная о финансовой науке. Сегодня незнание налоговой системы неминуемо приведет любое финансовое хозяйство к банкротству.

В современной финансовой науке и теории о справедливом налогообложении значительное место занимает учение о равном налоговом жертвоприношении. Ученые многих стран, используя сложные выкладки, пытаются найти основу для справедливого распределения налогового бремени, т.е. для равной налоговой жертвы, и тем самым решить сложную проблему соразмерной прогрессии налогообложения. Но основная идея, как давно заметили ученые, имеет уже библейский возраст. Справедливая жертва, о которой говорит Христос, — это скромная лепта несчастной вдовы. Апостол Марк сообщает следующее: «И сел Иисус против сокровищницы, и смотрел, как народ кладет деньги в сокровищницу. Многие богатые клали много. Пришедши же одна бедная вдова положила две лепты, что составляет кодрант. Подозвав учеников Своих, Иисус сказал им: истинно говорю вам, что эта бедная вдова положила больше всех, клавших в сокровищницу; Ибо все клали от избытка своего, а она от скудости своей положила все, что имела, все пропитание свое».

### Налог или жертва

И все же налог и жертва имеют много общего: на протяжении тысячелетий были одним и тем же сбором, а именно сбором, шедшим божеству, храму, священнику, королю или властелину.

Карл Хойдер

Налог или то, что сегодня под этим понимается, возник в те времена, когда в Древнем Египте и Передней Азии ранние формы государственной власти базировались на теократии династии, в греческом мире и на Апен-

нинском полуострове — существовали управлявшиеся олигархиями города-государства, а у германских народов — были патриархально организованные племена. Все эти формы лишь предшествовали государству в нашем смысле слова. Поэтому не так просто говорить и о государственном налоге или о едином процессе развития налогообложения. Однако уже тогда существовали некоторые типичные формы сборов, приношений, услуг, которые оказывались или должны были оказываться общине, властителю или Богу.

Одной из таких начальных форм налогообложения было жертвоприношение. Плутарх в «Римских вопросах» задает, например, вопросы остающиеся без ответа: «Почему Сатурну приносят жертвы с непокрытой головой?», «Почему Славе приносят жертвы с непокрытой головой?», «Почему многие богачи приносят в жертву Геркулесу десятую часть своего состояния?», а в «Греческих вопросах» приводит следующую историю, ставшую впоследствии известным литературным мотивом. «Кто принес быка в жертву своему благодетелю?.. У берега Итаки стояло на якоре разбойничье судно, а на судне был старик и при нем горшки со смолой. Случился тут перевозчик-италиец по имени Пиррий; он пожалел старика, послушался его просьб и выкупил его, не предвидя никакой себе выгоды; а заодно по просьбе старика выкупил и несколько горшков. Когда разбойники ушли и опасность миновала, старик подвел Пиррия к горшкам и показал ему в смоле множество золотых и серебряных монет. Неожиданно разбогатев, Пиррий окружил старика заботой и заклал ему в честь жертвенного быка. С той поры и вошло в поговорку: «Никто не принес благодетелю в жертву быка, кроме Пиррия».

Теоретически принесение жертвы дело добровольное, но всем известно, как быстро заканчивается добровольное начало, становясь принуждением, неписаным законом, так сказать добровольно-принудительным. Это значит, что отказ от добровольного жертвоприношения будет плохо воспринят общиной, рассердит властителя или вызовет гнев богов.

В Библии сказано: «В те дни вышло от кесаря Августа повеление сделать перепись по всей земле... И пошли все записываться, каждый в свой город». Эта перепись, которыми в Евангелии от Луки начинается повествование о рождении Христа, по мнению историков, в меньшей степени служила римской статистике, чем налоговому кадастру, т.е. описи, согласно которой римские провинции облагались налогом. Еще Лютер увидел двойной смысл переписи: и как таковой, и как регистрации налогоплательщиков. Таким образом, пишет современный немецкий историк Карл Хойзер, самое позднее в момент рождения Христа налог считался известным методом взимания денег в пользу государства или власть имущих, кроме того, был превосходно организован, если учесть, что речь шла о Римской империи или, вернее, о ее императоре в далеком Риме, издавшем указ о налоге, копия которого по меньшей мере две недели находилась в пути, прежде чем была получена в Иудее Квиринием, римским правителем, в подчинении которого находилась и провинция Сирия.

В Библии имеются и другие свидетельства того, что налоги существовали, но уже в те времена не пользовались особой любовью. Наиболее известной является притча о динарии, когда Иисусу был задан лукавый вопрос о позволительности подати. Лукавым вопрос был потому, что нена-

вистные подати шли римским завоевателям, а не своему иудейскому государству или храму. Иисус, указывая на изображение кесаря и надписи на динарии, дал известный ответ: «Отдайте кесарево кесарю, а Божье Богу».

Немецкий историк Карл Хойзер в статье «Жертва и налог» пишет: «Наиболее полного тождества государства с религиозной общиной удалось добиться там, где правитель, осуществлявший светскую власть, одновременно являлся и верховным священнослужителем, иначе говоря, в таких теократических государствах, как Египет, библейские Иудея и Самария, или в странах, исповадовавших фундаменталистский ислам». В этих государствах абсолютно невозможно провести разграничительную черту между жертвой и налогом. Значительную часть тех задач, которые в наши дни берут на себя государство или, к примеру, коммунальные предприятия, в те времена выполняли храмы — религиозные общины храмов и его служителей. Подобно государству в государстве, храмы, задолго до возникновения современного государства, могли опираться на постоянных, «штатных» священников, т.е. на лояльных и усердных чиновников, находившихся на службе. Современные исследователи считают, что содержание аппарата такого рода, иными словами, самого храма как сооружения и его служителей, нуждались в постоянном поступлении средств, т.е. в жертвах и пожертвованиях, которое сегодня трудно квалифицировать однозначно как налоги или жертвоприношения.

Что же такое так называемый церковный налог: может быть, членский взнос, или регулярная жертва, или именно налог? Но никто не обязан платить этот налог в случае, если только он рванул выли из церкви своего вероучения. Однако в прежние времена подобный шаг был практически невозможен, так как влек за собой существенное ущемление прав. Следовательно, это не налог, а жертва, о которой все-таки надо говорить как о налоге. Поэтому может показаться странным, что в античном мире — в Фивах, Спарте, Афинах и Риме прямые налоги взимались лишь в редких случаях, например, в тяжелые времена исключительной опасности, когда решалась судьба государства.

Синоземных купцов в портах, у городских ворот и на рынках взимались пошлины и другие косвенные сборы. К лицам, взимавшим эти налоги, млыарям, народ относился с неприязнью. В Новом Завете они неоднократно упоминаются наряду с грешниками. Например, в Евангелие от Луки: «Два человека вошли в храм помолиться: один фарисей, а другой млытарь. Фарисей стал молиться сам в себе так: Боже! благодарю Тебя, что я не таков, как прочие люди, грабители, обидчики, прелжбодети, или как этот млытарь. Млытарь же, стоя вдати, не смел даже поднять глаз в небо; но, ударя себя в грудь, говорил: Боже! будь милослив ко мне грешнику! Сказываю вам, что сей пошел оправданным в дом свой более, нежели тот: ибо всякий, возвышающий сам себя, унижен будет, а унижающий себя возвысится...»

Принципиальное значение имеет разделение на прямые и косвенные налоги. В случае с прямыми налогами речь идет о том, чтобы конкретно определить способность лиц осуществлять налоговые платежи, т.е. напрямую обложить налогом лицо, предприятие, организацию. С косвенным налогом дело обстоит иначе. Здесь пытаются достичь той же цели косвенными путями и более тонким способом, а именно: обложить товары нало-

гами, которые будут взиматься с тех лиц, которые считаются способными нести налоговое бремя, поскольку они в состоянии приобрести эти товары. Образно выражаясь, косвенные налоги быют по переметной суме, но имеют в виду осла, который должен дать золотые дукаты. К примеру, в наши дни налог на пиво касается только любителя пива, налог на табак — только курильщика, а налог с оборота и налог на добавленную стоимость давит на потребителя. При этом последний зачастую даже приблизительно не знает, какую сумму он отдаст государству, приобретая указанные товары, так как налог содержится в цене. Следовательно, его величина скрыта от глаз потребителя, и в силу этого по меньшей мере его размеры становятся для покупателя практически незаметными.

Различие между прямыми и косвенными налогами не возникло само по себе и является знаменательным во многих отношениях. Оно красной нитью проходит сквозь финансовую науку. Если прямые налоги в конечном счете всегда ориентируются на личную работоспособность, которая как раз и является источником жертвы, то косвенные налоги остаются индифферентными. Они ориентируются на вещи, а не на физические лица. Прямые налоги как бы зависают на имеющихся в наличии товарах, на изготовлении или обмене товаров и предоставлении услуг, а также на вступлении в договорные отношения и т.п. Косвенные налоги взимаются почти всегда с производителей, торговцев, купцов, держателей товарных складов и тех, кто занимается перевозкой грузов. Но в итоге они уплачиваются покупателями и потребителями. Поэтому истоки возникновения косвенных налогов следует искать на анимных базарах, в портах, у городских ворот, на дорогах и перекрестках и во всех других узких местах торговых отношений.

Сэмюэль Н. Крамер в книге «История начинается в Шумере» описывает любопытный случай первого в истории снижения налогов. Во время жестоких войн граждане Лагаша утратили свои политические и экономические свободы. Чтобы набирать и вооружать войско, правители города сочли необходимым урезать права своих подданных, увеличить до предела налоги и даже присвоить собственность храма. Пока страна находилась в состоянии войны, они почти не встречали противодействия. Но, однажды захватив в свои руки бразды правления, члены дворцовой клянки не желали отказаться от них и в мирное время, ибо это давало им неисчислимы преимущества. В самом деле, пишет С. Крамер, древние чиновники ухитрялись изыскивать такие источники увеличения своих доходов, что им могли бы позавидовать даже их современные коллеги. Отчисления в казну, налоги, сборы, пошлины и обложения достигали в Лагаше невиданных размеров.

Вот что рассказывает древний историк, живший в Лагаше четыре с половиной тысячи лет назад, о событиях, свидетелем которых ему довелось стать.

Смотритель над лодочниками захватывал лодки. Смотритель над скотом захватывал крупный скот и захватывал мелкий скот. Смотритель над рыбными угодьями захватывал рыбу. Когда житель Лагаша приводил во дворец овцу для стрижки, он должен был платить пять шекелей (мера веса и, следовательно, денежная единица; здесь речь идет, по-видимому, о серебряном шекеле — примерно 8 г серебра), если овца была белой. Когда муж разводился с женой, ишакку получал пять шекелей, а его ви-

зирь — один шекель. Когда торговец благовониями составлял благовония для умашений, ишакку получал пять шекелей, его визирь — один, управляющий дворцом — еще один. Что же до храма и его имущества, ишакку завладел всем... Историк добавляет: «Быки бога пахали луковые наделы ишакку; луковые наделы ишакку занимали лучшие земли бога».

Самые уважаемые служители храма и прежде всего «санга» вынуждены были отдавать ишакку большое количество своих ослов, быков и зерна.

Даже смерть не избавляла горожан от налогов и поборов. Когда покойника приносили на кладбище для погребения, там уже ожидали многочисленные чиновники и их прихлебатели, чтобы выманить у родственников покойника как можно больше ячменя, хлеба, пива и всевозможных предметов домашнего обихода.

По всей стране, от края до края, с горечью замечает рассказчик, «всюду были сборщики налогов». Неудивительно, что при таком положении вещей дворцовая клянка благоденствовала. Земли и владения правителей сливались в сплошные огромные поместья. В тексте документа сказано: «Дома ишакку и поля ишакку, дома дворцового гарема и поля дворцового гарема, дома дворцовой семьи и поля дворцовой семьи простирались из конца в конец».

В таком плачевном состоянии находился Лагаш в момент прихода нового богобоязненного правителя по имени Урукагин, который вернул пострадавшим гражданам их права и свободу. Он отозвал смотрителей над лодочниками, над крупным и мелким скотом, над рыбными угодьями, сборщиков серебра, которые взимали плату за стрижку белых овец. Когда муж разводился с женой, ни ишакку, ни его визирь не получали ничего. Когда покойника приносили на кладбище, сборщики получали гораздо меньшую долю его имущества, иногда значительно меньше половины. И по всей стране, от края до края, уверяет рассказчик, «не осталось ни одного сборщика налогов».

### Из золотого фонда экономики

Изучение истории финансовой науки позволит нам проследить, как финансовая практика и теоретические исследования ставили на ноги финансовую науку, развивавшуюся в рамках политической экономии.

**В.М. Пушкарева**

Примечательной особенностью древнеегипетской экономики было нормирование (или что-то в этом роде) в виде твердо фиксированных затрат и доходов. Его основная цель уже тогда состояла в обеспечении казны и хозяйства постоянными источниками поступлений. Объектами нормирования являлись земля, зерно и другие продукты, содержание работников, а также налоги. Так, межевание государственных полей (например, после частых наводнений) состояло в предварительном определении зернового налога.

Должность сборщика налогов была материально ответственной. Невозможность обеспечить утвержденную норму сбора могла привести агента к пубели.

Имелось несколько приемов технологии учета, например, по типам записей— по типам землевладения и ответственности.

При первом типе записей на папирусе записывалось: «Земля, возделанная таким-то», включает в себя: размер участка, норму сбора (норму налогообложения) с единицы площади— 5 мер зерна аруры земли среднего качества, общую сумму сбора. Все три цифры написаны красной тушью.

Записи второго типа относятся к другим формам собственности. Они начинаются со слова «доля, часть» и состоят из трех цифр, из которых первая— черная, а остальные— красные. Первый показатель— общая площадь участка, второй— облагаемая налогом, третий— норма обложения. Она постоянна и фиксирована—  $1\frac{1}{4}$  меры зерна.

Был и еще один тип записи— из двух черных цифр, причем участки измерены не в арурах, а в земельных локтях. Содержание записей не ясно, но условно переводится как остающаяся невозделанной и поэтому не облагаемая налогом земля.

Технология учета при помощи описей зависела от экономического содержания учетных объектов. Поскольку разные по назначению объекты учитывались в одной описи, то в ней сосуществовали все три формы учетной регистрации. Современные ученые полагают, что можно было бы описи вести раздельно по типам учетных записей. Но так как подробный подход отсутствует, то можно сделать вывод о том, что главным был хозяйственный контроль, объектами которого прежде всего являлись земля и ответственные за нее.

Агенты по сбору зерна были практически бесконтрольны в своей деятельности, что объяснялось их бедственным положением: вышестоящие чиновники требовали обязательного выполнения нормы. Некоторые агенты и чиновники излишне увлекались и считали особой доблестью «перевыполнять» нормы сбора.

В иероглифической надписи на плите, обнаруженной в Египте, читаем: «Я чиновник превосходный для господина его, так как поставляю в избытке зерновой налог, поставляю в избытке многочисленные подати. Мое превышение зернового налога и податей десятикратно в сравнении с моим обложением зерновым налогом и податями. 4632 меры вина— моя людская повинность— я доставлял в количестве 30 000, с превышением на 25 368... 70 мер меда— мое обложение медом— я доставлял их в количестве 700 (с превышением на) 630. 70 000 хар— мой годовой зерновой налог— я доставлял их в количестве 140 000, с превышением на 70 000».

Многочисленные подати разоряли земледельцев.

Самостоятельности земледельцы не имели никакой. Они и налоги сами не платили, только частные владельцы. Жатва совершалась также под наблюдением учетных работников. В Древнем Египте существовала многоуровневая система хозяйственного контроля. Она по своей репрессивной сути поддерживала, охраняла и культивировала социальное подавление.

Урожай убирали за месяц под неусыпным присмотром контролеров. Особенностью сельскохозяйственного производства в Древнем Египте была полная сдача собранного урожая на склады, после чего излишек над нормой сдачи возвращался земледельцам, что зависело от размеров их участков. Поэтому—то земледельцы присутствовали при межевании и давали клятвы, что измерение произведено правильно. Такая система продержалась в Египте до нового времени.

Зерно собирали, перевозили, доставляли в центральные хранилища, а затем распределяли по хозяйствам— царским и храмовым, и каждый этап, конечно, учитывался по ответственным и контролировался. Система сбора и распределения средств обрастала документами, сверками, взаимными и вышестоящими проверками. О невыполнении нормы сбора указывали в документах.

Наряду с земном другим важнейшим материальным ресурсом был скот. Неизвестно, нормировался ли приплод, но перепись скота в целом по стране производилась каждые два года. Для этого скот доставляли к местам подсчета и в целях налогообложения клеймили. В учете соблюдалось деление скота по видам, возрастным группам и производственному назначению. По данным описей составляли сводные списки скота.

В одной из пробиц стена доставки скота к месту его подсчета сопровождается надписью: «Благополучное прибытие— достижение ведомства по производству великого подсчета в его стаде, принадлежащем царю и в его стаде (Дома вечности)». Еще одно изображение из солнечного храма позволяет видеть должностных лиц, ведущих огромных улитанных быков. В пояснении указаны город и количество скота: «Князь Сйовта (т.е. столицы области)... улитанных быков 2, безрогих быков...?»

Периодически производилась перепись имущества. Об их важности говорит тот факт, что в документах при определении дати ссылались на них, например, год после первого подсчета, после седьмого счета золота и полей. Податные списки всего имущества крестьян составлялись с указанием их наделов, скота, посадок и налогов с них. Подати именовались труд. Описи собранных с имущества налогов, очевидно, строилась по типу налоговой описи зерна. В ней же указывалась задолженность владельца имущества. Списки задолженников, полученные выборочно из описей, хранились отдельно и были под особым контролем. Для сбора недоимок время от времени с отрядом стражников выезжали чиновники, которые беспощадно расправлялись с задолженниками и их имуществом.

Восстание, произошедшее около 1750 г. до н.э., уничтожило эти списки. Один из папирусов, названный «Речение Иптувера», говорит об этом так: «Вскрыты архивы, расширены их податные декларации... чиновники убиты. Взятые их документы... писцы по учету урожая, списки их уничтожены... жатва созревает, но об ней не докладывает никто. Писец сидит в своей канцелярии, руки его бездействуют в ней».

В переписях населения, проводившихся через каждые пятнадцать лет, указывались категории населения и их имущество. Тщательно был поставлен учет рабочей силы. Он начинался с оформления работников по местам работ. Документ о наборе поступал в бюро дома царских документов, а затем— к надсмотрщикам рабочих партий. На его основании заготавливались приказы о назначении. Учет работников вели по головам.

Учет персонала дополнялся учетом использования рабочей силы. Для этого также использовались поименные списки. В них указывались неявики по причинам. Уважительными были религиозные обряды в храмах, болезнь работника или его близких, укусы скорпиона.

От налогов освобождались писцы и судьи. Тем не менее в судебной практике встречались фальшивые документы, которые составляли писцы и одобряли судьи. В этом отношении характерен фрагмент описания судебного процесса о разделе земли: «...подложная опись в его руке»; «И я свидетельствую, говоря: ложна опись, которая сделана против меня! Ибо, когда я был допрошен раньше, я был найден записанным».

Учет в Древнем Египте определялся как «узнавание», «установление убыли». В отношении красных записей трудно сказать что-либо однозначное. В одном папирусе ими обозначались нормы налога, вся площадь участка и вся сумма сбора (или налога). В этом же папирусе другие параграфы имеют две красные цифры — облагаемая налогом площадь и норма налога. В другом папирусе при учете сдачи зерна красные записи касаются также цифровой части, а в третьем, того же назначения, выделена только текстовая.

Экономические отношения в эллинистическом Египте строились на подневольном труде свободных земледельцев и рабов, монополиях и налогах. Налогов было великое множество. Например, *аломайра* в размере 1/6 урожая вносилась натурой и деньгами. Налог 33<sup>1</sup>/3% взымали с урожая винограда, по такой же ставке — от стоимости ввозимого вина, 5% — дохода от аренды помещений; 10% — от продажной стоимости товаров: 2% — на торговые рыночные сделки, в том числе за ввоз и вывоз товаров; сборы за проезд по стране (*апостолион*). Сбор апостолиона отдавался на откуп. Он взымался с капитанов, матросов, ремесленников и других групп проезжающих. Примечательно, что с проституток налог взымался в 20 раз больше, чем с матросов.

Существовал особый сбор за пропуск в пустыню; сборы на содержание флота, полиции, бань, врачей, местной администрации и т.д.

Известна целая система монополий — на добычу сырья и материалов (руда, лен), производство (масло, папирус), обращение (ввоз товаров), финансы (банки). Монополии могли быть и принудительными, так как высокий налог не поощрял владельцев капиталов вкладывать их. Разновидность монополий — откуп. Он тоже был принудительным. Основная задача откупа состояла в том, чтобы собранные с налогоплательщиков средства передать в государственную казну. Откупщики собирали продукты, могли организовать их обработку и переработку, сдавали их торговцам, за что получали твердую оплату. С них брали обязательство получать наибольший доход от производства и продажи.

Основным объектом учета и контроля оставалась земля и ее использование. Зерно было главным предметом экспорта. Земля по-прежнему принадлежала царю, но отдавалась во владение храмам, вельможам и крестьянам, а обрабатывали ее крестьяне и рабы. Все участки ежегодно фиксировались в описях, с указанием их местоположения, размеров, предполагаемого урожая и сумм налогов пропорционально доходу. Некоторые категории населения налогов не платили. Описи пересылались в аппарат диктатора. По пути следования опись проходила через руки огромного числа чиновников, выполняющих учетные функции, — *стратегов, эпислатов,*

*экономов, царских писцов, архифилакитов, хрематистов, коммограмматеусов, комархов, топархов, топограмматеусов.*

Папирусы содержат подробную классификацию земель по различным признакам: качеству, степени орошения, владению, расположению, сельскохозяйственным культурам и налогам. Фиксировался перевод участка из одной категории в другую. Общий земельный кадастр Египта отсутствовал или не сохранился.

Все собранное, как и в доэллинистический период, сдавалось в хранилище, которое возглавляли ситологи. Новшеством была оценка урожая по твердым государственным ценам. Из него удерживались налоги, а остаток по квитанциям на остраках выдавали владельцу урожая. При откупной системе урожай проверяли местные чиновники и откупщики, последние оценивали его. В храмах часть урожая оставляли, а часть сдавали ситологу, оценивая его при этом в денежном выражении.

Во время сбора урожая и уплаты налогов состояние урожая и его оценку проверяла специальная комиссия по данным измерений участков, что фиксировалось в специальном документе с печатями, который составляли в двух экземплярах. Налоговая отчетность была приоритетной.

Счет сборщика налогов от 209 г. н.э. показывает, что записи в нем делали по мере сбора платежей. Так накапливались данные по одному определенному признаку:

Счет сборщика налогов

№ строки

1—4 Год 15-й Луция Септимия Севера (далее следуют имена правителей)

5—9 Хойяк 6-го. Диагра (фен) Абою и его компаньонам, сборщикам налогов в деньгах в деревне Сохногай Нес, Анкофису, сыну Пабою по диагра (фен) за \_ \_ \_ и (итого) 12 драм.

9—15 Пауни — 1-го также еще двенадцать драм, ит(ого) 12 драм. Пауни — 29-го также, еще двенадцать драм 24 обола, ит(ого) 12—24 драм. Епейф 30-го также еще восемь драм, ит(ого) 8 драм. Тот 6-го за 15-й год двенадцать драм, ит(ого) 12 драм (и т.д.)

Этот счет интересен тем, что в нем присутствует элемент группировки данных по мере совершения операций (сбора или сдачи налогов). Счет написан на папирусе, одним почерком, но по характеру почерка видно, что в разное время. Суммы обозначены текстом и цифрами.

Ниже приводится древнеегипетский текст из «Податного Устава Птолемея Филладельфа. (Papyrus Revenue Laws, SB, Bh. 1), заимствованный из «Хрестоматии по истории Древней Греции / Под ред. Д.П. Каллистов. — М.: Мысль, 1964). К сожалению, папирус, на котором написан Устав, был поврежден. Но и в этом виде его справедливо относят к золотому фонду древних экономических источников.

Раздел 1. СДАЧА НАЛОГОВ НА ОТКУП

(Столбец 1.) В царствование Птолемея, сына Птолемея Сотера... (три строки фрагментированы, остальное утеряно).

(Столбец 2.) Если кто-либо из откупщиков... пожелает продать... (Речь, по-видимому, о перепродаже откупщиками части откупа. Следует пять фрагментированных строк, остальное утеряно)



(Столбец 3.) Доходами откупщиков ведают антиграфей, назначенные экономом (остальное утеряно).

(Столбец 4.) Они (подразумеваются чиновники, ведавшие сбором недоимок) будут взysкивать недоимки, ведя ежедневный счет, в течение тридцати дней... (остальное фрагментировано и утеряно).

(Столбец 5) Если же они окажутся должниками царской казны, то пусть соразмерно будет произведено взysкание и в пользу добившихся их осуждения.

Поручительство (три строки фрагментированы, остальное утеряно).

(Столбец 6.) (Запрещается?) откупщикам получать от сборщиков недоимок, если даже это будет в пределах тридцати дней (остальное утеряно).

(Столбец 7.) (Одна копия договора должна быть скреплена печатью и подписями...) и свидетелей, вторая же нескрепленная. И пусть составят список лиц, обслуживавших откуп, с указанием имени отца, родины и чем каждый занимается (остальное утеряно).

...Если же они не были соучастниками, то пусть взysнут с лиц, обслуживавших откуп, срок которого уже истек. Пусть откупщики, если они обвиняют сборщиков недоимок или их помощников в чем-либо относящемся к откупу, обращаются в суд в том месте, где они получили откуп (остальное утеряно).

(Столбец 9.) С того дня, когда откупщики взяли откуп, чиновники, ведавшие сдачей на откуп, пусть ввезут в пункте сбора налогов на десять дней условия откупа, записанные на греческом и местном языках, и если окажется какое-либо (новое) распоряжение, касающееся откупа... (несколько строк испорчено).

(Столбец 10.) Надзор над инспекторами, сборщиками налогов, хранителями (налоговых) расписок и занимающимися чем-либо другим при откупе, а также учет поступающих в откуп доходов (пусть осуществляет) архонт (т.е. глава компании откупщиков) и компания откупщиков, чтобы... ничего помимо антиграфеев (несколько строк испорчено). Если же (сборщики налогов), инспектора и прочие лица, обслуживавшие откуп, что-либо (из налогов взysнут или) что-либо другое без ведома антиграфей получают, или, изыскав, не вносят.

(Столбец 11.) ...антиграфей, то пусть уплатят царской казне в пятидесятикратном размере.

Если антиграфей что-либо как не уплаченное... эконому или антиграфей, то уплатит в царскую казну в пятидесятикратном размере.

(Должны быть записаны?) у эконома и антиграфей с указанием имен отца и родины и имени архонтов, участников компании откупщиков, поручителей, сборщиков налогов и помощников, внесенных в список.

(Столбец 12.) Если эконом и антиграфей обнаружат, что кто-либо обслуживает откуп, не будучи внесенным в список, пусть ответят (его) к царю, прежде чем кто-нибудь (потерпит ущерб?) из-за него. (Несколько строк испорчено.) Пусть будет жалование сборщикам налогов каждому в месяц 30 драм, помощникам в месяц (каждому) 20 драм, хранителям расписок каждому 15 драм, инспектору... ежемесячно сто драм.

(Столбец 13.) Сколько следует назначить в каждый откуп сборщиков налогов, помощников и хранителей расписок, пусть распределят эконом и антиграфей вместе с архонтом. (Несколько строк испорчено.) ...если же кто сделает что-либо из этого, то уплатит в царскую казну 5 талантов и будет находиться под стражей, пока о нем не решит царь.

(Столбец 14.) Регистрация архонтов. Все желающие стать архонтами пусть зарегистрируются у чиновника, ведающего продажей откупа (несколько строк испорчено).

Если кто-нибудь вопреки этому возьмет откуп, или перепродает его, или войдет в компанию откупщиков, с него будет взysкано 30 мин и... и поручитель (две строки испорчены).

(Столбец 15.) Не разрешается ни брать откуп, ни участвовать в компании откупщиков, ни быть поручителями таким лицам, как царские чиновники, хрематисты, эйсагогеас (хрематисты и эйсагогеас — чиновники, исполняющие судебные функции). (Несколько строк испорчено.)

Взимание налогов. Откупщики должны взымать с лиц, подлежащих обложению, все (налоги) в соответствии с законами. Если же кто-нибудь делает вопреки предписанному, то уплатят в царскую казну 3 таланта и налоги, сколько еще (осталось невнесенных)... если не записали в книги в течение тридцати дней.

(Столбец 16.) Расчет. Эконом и антиграфей должны производить расчет с откупщиками перед десятым днем каждого месяца относительно доходов, полученных в предыдущее время... (Несколько строк испорчено.)

Они должны ни приписывать полученное в текущем месяце к ранее поступившему, ни переносить из одного (счета) в другой, и если кто-нибудь из сборщиков налогов или помощников, взяв что-либо из доходов откупа, возместит, то никоим образом не должны записывать это в его личный счет.

Всякий раз, когда они будут делать следующий расчет, пусть присоединят к доходам остаток от предыдущего расчета, указав, насколько велик был остаток от предшествующего периода.

(Столбец 17.) Если в предыдущее время была недоимка, а в следующем (месяце) — прибыль и эконом удержал полностью необеспеченную поруклой часть откупа... (Несколько строк испорчено.)

Если впоследствии и в том откупе, в котором есть прибыль, появится недоимка, ему (т.е. эконому) следует взysкать перечисленную прибыль с поручителей, приписанных к откупу, в который был перенесен остаток, прежде же... пусть возвратит перечисленное (туда), откуда перенесено.

(Столбец 18.) Копии всех расчетов, которые эконом составил с откупщиками, пусть он тотчас же вручит каждому из членов компании, подписанные всеми рассчитывавшимися (несколько строк испорчено)... пусть отсылает ежемесячно копии расчетов дойкету и эклогисту.

Когда же истечет время, на которое был продан откуп, пусть все откупщики налогов вьются до 10-го числа следующего месяца и пусть эконом произведет с ними полный расчет, установив стоимость поступлений, что они должны уплатить, что уже уплачено до этого и в какие сроки, нет ли от перекута или от других (причин) какого-либо долга, который должен изыскать эконом, а также все остальное.

(Столбец 19.) ...если что-либо еще они должны, и какое количество из этого (долга) приходится на каждого. И пусть под долей каждого должника припишет внизу, сколько следует удержать отдельно с откупщиков или с поручителя и в какое время, и остальное, если он что-либо должен сверх этого. Если же окажется прибыль, то пусть запишет (эконом в пользу откупщиков?)... (Около 7 строк утеряно.)

(Столбец 20.) Те из откупщиков, которые не рассчитываются с экономом, когда он пожелает и пригласит (их для этого), пусть уплатят в казну 30 мин, и эконом пусть принудит их (произвести расчет). (Утеряно около 7 строк.) Пусть эконом даст каждому из поручителей расчет, в котором укажет, что с него (т.е. с поручителя) взыскано то, что он должен. Если же не даст по требованию в тот же день или в следующий, то пусть будет обвинен в несправедливом взыскании.

Пусть рассчитываются таким же образом все, кто возьмет что-либо на откуп из царской казны.

О договорах. Поскольку экономы и антиграфей или находящиеся при них царские чиновники подписывают договор, касающийся откупов, запрещается (всем обслуживающим откуп) чиновникам что бы ни было взыскивать...

(Столбец 21.)...помимо договора и без расписок. (Следующие 8 строк фрагментированы, смысл неясен.)

Сроки для подачи жалоб. Какие бы жалобы ни возникли на основании податного закона, пусть он (по-видимому, подразумевается эконом) вызывает в суд относительно... когда пожелает, по поводу остальных жалоб, какие возникнут на основании податных законов и для которых в каждом из законов установлено разное время для подачи жалоб, пусть он вызывает в суд в тот период, на который...

(Столбец 22.) ...были проданы доходы, и еще в течение трех месяцев, если после указанного времени кто-либо из участников откупной компании или из обслуживающих откуп не будет схвачен (за злоупотребления). (Несколько строк фрагментированы.)

## Греция и Рим

Налоги придумав,  
Суровый Ликург  
Врезал толстосумов,  
Как тонкий хирург.  
За ним поспевал  
И Нума Помпилий —  
Со знатных фамилий  
Три шкуры сдирал.

**Дж. Джусти**

Изучение сохранившихся документов позволяет судить о финансовой базе Древней Греции. Во времена Солона в VI в. до н.э. была установлена шкала постоянного подоходного налога с учетом размера имущества. Поз-

же свободные граждане налогов не платили. Бюджет пополнялся за счет других сборов. Таможенная пошлина составляла 2% от стоимости ввозимых товаров. Судебные пошлины тоже поступали в бюджет. Денежная повинность (литургия) была столь значительна, что освобождение от нее считалось национальной наградой. Эту бюджетную повинность несли лишь состоятельные граждане.

Одним из основных источников доходов являлся форо́с. Его вносил каждый член Афинского морского союза в общую казну, и он составлял значительные суммы. Чрезвычайный налог военного времени — эйсо́фа — устанавливался в твердой сумме, а затем распределялся между гражданами в зависимости от их состоятельности.

Средства на общественные расходы большей частью поступали от общинной собственности, например, с земельных участков, порой от рудников, а кроме того, от таможенных пошлин, податей на иноземцев, с налогов на продажу, судебных пошлин и штрафов. Когда этих поступлений не хватало, взимали налоги на доходы, в частности на доходы от сельского хозяйства. Решения об этом принимались в зависимости от обстоятельств.

Огромные суммы в Афинах в начале V в. до н.э. шли на сооружение и содержание флота. Примерно в 483 г. был построен большой флот, а затем создан оборонительный Морской союз греческих государств, направленный против персов. По совету Фемистокла было решено высокие доходы от новых месторождений серебра в Лаврионе не распределять между гражданами, а выдавать по одному таланту на каждую сотню богатых граждан, чтобы каждая из них выстроила на эти деньги по одной триере, самому современному военному судну того времени. На постройку судна денег, вероятно, хватало, но их было недостаточно на его дорогостоящее оснащение, ремонт, управление, содержание команды гребцов. Хозяевам приходилось доплачивать из собственного кармана. Расчет был на литургию, т.е. на общественную повинность. В число таких повинностей входили финансирование праздничных шествий, культовых факельных шествий, хоров, комедий, трагедий, строительства.

В середине V в. до н.э. появилась необходимость оплачивать содержание пеших войск, что стоило больших денег, особенно когда солдаты отправлялись в длительные военные походы или участвовали в многомесячных осадах крепостей. Войны в основном финансировались за счет войн, т.е. за счет реквизиций, однако требовали все больших расходов. Потребовалось также установления особой статьи в бюджете — материальное обеспечение многочисленных сирот войны.

Второй довольно значительный комплекс затрат — оплата выборных должностей, введение диеты (диета — суточное или месячное содержание, которое получали древнегреческие «парламентарии»). Кроме того, во время больших театральных представлений каждому гражданину выплачивалась определенная денежная сумма, чтобы он мог принять участие в празднестве. Эти деньги представляли собой особые административные расходы.

Третьим обширным комплексом расходов были затраты на строительство Акрополя — символ богатства, могущества, культуры, побед Афин. Строились крепостные стены между Афинами и Пиреем, перестраивалась агора, сооружались общественные здания.

Кроме того, в V в. до н.э. появилось множество друтиков, новых раскопок. Например, на содержание полиции из 300 скифских рабов, на снабжение города зерном и лесом на строительство судов, дипломатические миссии, на публикацию законов, текст которых высекался на камне, на спортивные игры.

Доходы города-государства Афин почти наполовину складывались из взносов государств — членов союза. Выросли поступления от взимания таможенных пошлин, рыночных налогов и налогов на иноземцев. Каждому иностранцу, селившемуся в Афинах, надлежало платить подушную подать. Одним из важнейших перевалочных пунктов на Эгейском море стал Пирей. Ввозная и вывозная пошлины составляли вначале 1%, а затем повысились до 2%. Сильно выросли судебные сборы. Возникли новые виды налогов, например на древнейшую в мире профессию. Однако прямых налогов в тогдашних Афинах, вероятно, не было.

Подсчитано, что максимальная сумма, которую богатые горожане должны были затратить на триерархии, равнялась примерно 200 талантам. Такую сумму вносил всего 1% всех граждан. Отчисления на Пелопоннесскую войну, начавшуюся в 431 г., составляли также 200 талантов. При расчете этой суммы исходили из того, что на такие сборы следовало уплатить 2–3% стоимости имущества. Расходы на возведение Парфенона оцениваются примерно в 700 талантов, содержание одной команды триеры в 430 г. половину таланта в месяц, а через пятнадцать лет, в связи с сицилийским походом, эту сумму увеличили до одного таланта.

Можно подчитать, что содержание ста судов, находившихся в море 6 месяцев, поглощало бы почти половину доходов города, если бы до того союзники не заставили увеличить вдвое свои взносы (можно считать не взносы, а дань). Несколько позже Афины ввели 10%-ную пошлину на все товары, следовавшие через Босфорский пролив.

Налоги взимали откупщики, обязавшиеся платить твердую сумму общине. Деньги поступали в различные кассы, возглавляемые казначеями. Другого способа осуществлять контроль за финансовым хозяйством, кажется, не было. Немецкий историк Кристиан Майер считает, что в этом нашло свое отражение и то обстоятельство, что деньги шли не только в руки государства, которое ведало бы ими в рамках общего бюджета. Это немаловажное различие. Даже если излишки по соответствующему решению могли быть переданы из одной кассы в другую, прямая взаимосвязь между расходами и доходами все же сохранялась. Впоследствии нашли и нужную формулировку, верно подметившую способ общественного хозяйствования: деньги появляются только тогда, когда они действительно нужны, но не раньше. Доходы напрямую соизмерялись с потребностями в расходах, а не наоборот — расходы, которые намечались бы в зависимости от суммы доходов, имевшихся в распоряжении.

Одновременно с различными кассами полиса существовали еще и кассы храмов, поступления в которые шли от сдачи в аренду земельных участков, из денежных пожертвований и приношений, а также от налогов на доходы из той части военных трофеев, которая посвящалась богам. Полис, если заставляла нужда, мог брать эти деньги в качестве займа под проценты, правда, зачастую не имея возможности возратить их. Общественных зай-

мов практически не было. При необходимости для покрытия дефицита на состоятельных граждан полиса раскладывался соответствующий налог.

После поражения в Пелопоннесской войне и распада Морского союза, давно ставшего империей, финансовое положение Афин пошатнулось, а затем и заметно ухудшилось. Доходы упали, казна опустела, затраты же, особенно во время войны, могли быть крайне высокими. Приходилось опираться на состоятельных граждан, а, возможно, и на средние слои крестьян. Между 376 и 366 гг. до н.э. использовались различные сборы, составившие в сумме налог на имущество в размере 1% в год. Триерархия также практически превратилась в своего рода налог.

В 378–377 гг. до н.э. провели всеобъемлющую оценку имущества и состояния граждан. Один из богатых афинян заявил тогда, что для себя лично он оставляет столько, сколько ему «требуется для умеренного жизнеобеспечения, а все остальное готов предоставить для удовлетворения общественных потребностей».

В это же время были учреждены так называемые «антидосисы». Тот, кто считал, что его состояние меньше, чем у другого, и, следовательно, он в меньшей степени обязан исполнять литургию, мог подать в суд прошение об изменении оценки его состояния. Таких жалоб богатых граждан было очень много, например по поводу эксплуатации и несправедливого к ним отношения. Разумеется, они преувеличивали свое бедственное положение.

Налоговая система в Римской империи развивалась своим путем. Римский историк Кассий Дион Коккеян (иногда историки считают его не римским, а греческим историком, родившимся в Греции в семье римского сенатора) в начале III в. н.э. обосновывал необходимость взимания имперских налогов следующими словами: «Откуда же взять необходимые средства на содержание армии и на покрытие остальных государственных налогов? Я объясню это вам, но сначала хотел бы подчеркнуть, что даже в том случае, если бы у нас была демократия, деньги для государственного бюджета все равно понадобились бы. Ибо без солдат государство существовать не может, а без денежного довольствия мы не в состоянии содержать армию. Итак, налогообложение вовсе не отличительная черта монархии, любая форма правления требует взимания налогов... Нам следует облагать сборами любую собственность, приносящую прибыль ее владельцу, и для этого станем взимать налоги в империи повсеместно. Ведь вполне справедливо то, что ни одно лицо и ни одна местность не остаются свободными от налогов, в то время как сами они, подобно всем остальным, пользуются благами, которые государство предоставляет всем посредством взимания налогов...»

Римское государство состояло, собственно, из города Рима и окружающей его области. Его гражданами были преимущественно крестьяне. В мирное время общественные расходы были невелики, поскольку городом управляли избранные магистраты, принадлежащие к высшим состоятельным слоям населения, которые отправляли свои должности безвозмездно, как почетные обязанности. Более того, необходимые общественные здания строились зачастую на их собственные деньги. Город должен был нести расходы за счет собственных доходов, например за счет сдачи в аренду общественных земель. Впрочем, были и чрезвычайные государ-

ственные задачи и тогда от граждан требовалась уплата налогов или их привлекали к выполнению ряда работ. В военное время дела обстояли совершенно по-другому. Военнообязанные граждане по возможности должны были сами обеспечивать себя оружием, но в то же время все без исключения — также в соответствии со своим достатком — облагались налогом — *tributum*, — который, однако, при благоприятном исходе войны мог быть возвращен из средств, полученных в качестве военных трофеев.

В римском аграрном обществе состояние измерялось в основном величиной земельных владений, так что *tributum* был своего рода разновидностью поземельного налога, взимавшегося в денежной форме.

Определение суммы налогов называлось *цензом (census)* и проводилось каждые пять лет специально избранными для этого чиновниками высокого ранга — *цензорами (censores)*. Граждане Рима собирались на Марсовом поле за пределами города и делали цензорам клятвенное заявление о своем семейном положении и имущественном состоянии. Эти заявления, именовавшиеся *professio*, служили основанием для создания списков граждан и военнообязанных, так как *ценз* использовался не только для определения сумм налогов, но и для освидетельствования с целью выяснения годности к несению воинской службы. Цензоры делили граждан на классы в соответствии с их имущественным положением. Они же определяли размеры налога для отдельных лиц, руководствуясь заранее провозглашенными принципами, если планы общественных структур делали необходимым взимание налогов.

Римские сборы на содержание сборщиков налогов и на содержание тюрьмы для недобитков в современных условиях очень напоминает видоизмененное формирование фонда социального развития налоговой службы.

Формы налогообложения определялись общественной потребностью. Персидский царь Дарий (VI в. до н.э.) брал налоги даже евнухами. Самый ужасный налог в истории взимался в течение 21 года Ранджитом Сингхом, завоевателем Пашавара (Пакистан). Он сосоял из ста отрезанных человеческих голов в год. Луциний, римский наместник в Древней Галии, разделил год на 14 месяцев, чтобы чаще собирать налог.

В IV—III вв. до н.э. римское государство разрослось. Вместе с освоением или завоеванием новых городов-колоний происходили изменения и в налоговой системе. В колониях вводились *коммунальные (местные) налоги и повинности*. Их величина, как и в Риме, зависела от размеров состояния граждан. Определение суммы налогов происходило пять лет. Римские граждане, проживающие вне Рима, платили как *государственные*, так и *местные налоги*.

Необходимость реорганизации финансового хозяйства Римского государства была одной из важнейших задач, которые приходилось решать императору Августу Октавиану (63 г. до н.э. — 14 г. н.э.). При нем финансовые учреждения, осуществлявшие контроль за налогообложением, были созданы во всех провинциях. При этом были значительно уменьшены услуги откупщиков, а там, где они сохранились, за их деятельностью установился строгий государственный контроль. Главное, была заново проведена оценка налогового потенциала провинций с целью так сказать более справедливого распределения налогов и, конечно, увеличения их отда-

чи. Для этого провели обмеры каждой городской общины с ее земельными угодьями, составили кадастры по каждому городу, содержащие данные о землеуладельцах. Затем производилась перепись имущественного состояния граждан. Переписью руководили наместники провинций совместно с прокураторами, возглавлявшими финансовые учреждения провинций. Каждый житель был обязан в определенный день представить властям общины свою декларацию. Налоговые документы хранились в финансовом органе и служили базой для последующих переписей имущественного состояния — *цензов*.

По словам римского историка Ульпиана, провинциальный *ценз* в Римской империи, например о землеуладении в Иудее, представлял собой следующее:

- наименование отдельного подворья, к какой общине оно относится и в каком угодье находится, кто является его двумя ближайшими соседями;
- количество моргенов пахотных угодий, которые могут быть засеяны в предстоящие десять лет;
- сколько виноградных лоз насчитывают виноградники;
- сколько моргенов земли и сколько деревьев насчитывают оливковые плантации;
- сколько моргенов лугов будет скошено в ближайшие десять лет;
- сколько моргенов земли в приблизительном исчислении отводится под пастбища;
- равно как и лесные угодья, способные давать деловую древесину.

Заявитель должен все оценивать сам. Поведение *ценза* контролировал специальный чиновник, который имел широкие полномочия и мог, например, уменьшить налог, когда погибали виноградные лозы или засыхали маслины, т.е. в силу объективных причин, например в результате оползня, снижалась продуктивность хозяйства. Другое дело, если владелец земли выкорчевывал виноградные лозы и оливковые деревья и не мог привести уважительной причины, — эти деревья включались в *ценз*.

Основным источником доходов в римских провинциях служил *поземельный налог* — в среднем его ставка составляла примерно одну десятую доходов с земельного участка, хотя применялись и особые формы налогообложения, например, налог на количество фруктовых деревьев, включая виноградные лозы. Облагалась налогом и другая собственность: недвижимость, ценности, живой инвентарь (в это понятие, помимо крупного рогатого скота, включались рабы). Каждый житель провинции платил единую для всех подушную подать, т.е. личные налоги, которые взимались в рамках определенных возрастных групп. Ульпиан говорит об этом: «При проведении *ценза* необходимо указывать возраст, поскольку в зависимости от него определенные группы лиц могут быть освобождены от налогообложения. Так, например, в Сирии подушную подать облагаются мужчины в возрасте от 14 до 65 лет, а женщины в возрасте от 12 до 65 лет».

Во II—III вв. в Китае все налогоплательщики подразделялись на пять категорий. Новорожденный назывался *хуан* (молокосос), с 4 лет он был уже *сяо* (мальш), после 16 — *чжун* (средний), с 21 года — *дин* (тягловый) и после 60 лет — *лао* (старик). В разное время возрастное деление слегка менялось.

В Римской империи существовали и *косвенные налоги*. Наиболее существенными из них были: налог с оборота по ставке обычно 1%, особый налог с оборота при торговле рабами по ставке 4%, налог на освобождение рабов по ставке 5% их рыночной стоимости. В 6 г. н.э. император Август ввел налог на наследство – 5%, которым облагались граждане Рима, но не провинций. Этот налог носил целевой характер: полученные средства направлялись для пенсионного обеспечения профессиональных солдат.

Бывало, налоги снижались или отменялись совсем. Например, в случае победоносных войн. Однако те города и земли, которые оказывали наиболее упорное сопротивление римским легионам, после завоевания облагались более высокими налогами. Единой налоговой системы не существовало. Зачастую использовалась система налогов, сложившаяся в данной местности до римлян. Изменялись лишь направление и использование налогов. Например, на Сицилии, когда она в 227 г. до н.э. стала провинцией Рима.

В I в. до н.э. Римское государство потряс тяжелый экономический кризис. Старая конституция действительно устарела – предназначавшаяся для первоначально небольшого города-государства, теперь она была не в состоянии удовлетворить нужды администрации мировой державы. В 88 г. до н.э. одновременно с походом на Рим Суллы началась вызванная кризисом эпоха гражданских войн, закончившаяся победой Августа Октавиана над Антонием в морском сражении у мыса Акций в 31 г. до н.э.

Было создано нечто совершенно новое – Римская империя; в истории новый режим получил название «принципат» – форма рабовладельческой монархии. При этом преобразование налоговой системы стало одним из основных пунктов программы реформ.

Древнеримский философ Агриппа, советник императора Октавиана Августа, в I в. до н.э. писал: Откуда же взять необходимые средства на содержание армии и на покрытие остальных государственных расходов? Я объясню это вам, но сначала хотел бы подчеркнуть, что даже в том случае, если бы у нас была демократия, деньги для государственного бюджета все равно понадобились бы. Ибо без солдат государство существовать не может, а без денежного довольствия мы не в состоянии содержать армию. Итак, налогообложение вовсе не отличительная черта монархии, любая форма правления требует взимания налогов... Нам следует облагать сборами любую собственность, приносящую прибыль ее владельцу, и для этого станем взимать налоги в империи повсеместно. Ведь вполне справедливо то, что ни одно лицо и ни одна местность не остаются свободными от налогов, в то же время как сами они, подобно всем остальным, пользуются благами, которые государство предоставляет всем посредством взимания налогов.

Одной из римских провинций была Иудея, и римский император взимал здесь, как и во всех других провинциях, налоги и пошлины. Уклонившихся от уплаты налогов смутьянов могли арестовать и передать римскому прокуратору. Именно поэтому Иисусу Христу был задан провокационный вопрос: позволительно ли платить подати римскому императору? В Евангелие от Луки сказано: «И наблюдая за Ним, подослали лукавых

людей, которые, притворившись благочестивыми, уловили бы Его в каком-либо слове, чтобы предать Его начальству и власти правителя».

Чтобы понять опасность этого злободневного вопроса, следует учесть, что взимание налогов означало осуществление права на господство, а уплата налогов являлась выражением подчинения этому господству. Евреи были богоизбранным народом, а земля, которую они населяли, была землей Бога. И несмотря на это, должны ли они были признать власть языческого императора и даже платить ему налоги? Но платить налоги римскому императору означало непослушание Богу, и было немало людей, для которых это убеждение стало руководством к действию. Они, как сообщает историк, уклонялись от регистрации в списках налогоплательщиков, отказывались от любого налогообложения и скорее готовы были принять смерть и подвергаться преследованиям за это. Такие люди называли себя *зелотами*, что означает «ревнители». Они ушли в пустыню и начали затяжную повстанческую войну.

Свой призыв к сопротивлению и уклонению от уплаты налогов «ревнители» подкрепляли ссылками на известный исторический пример – восстание Маккавеев во II в. до н.э. Уже в те времена еврейский народ также страдал под налоговым гнетом чужеземцев-язычников. Тогдашнему верховному правителю Иудеи, царю Антиоху IV из династии Селевкидов (175–164 гг. до н.э.), удалось за три года, используя внутренние распри в стране, увеличить взимаемую с нее дань на 150%. Во «Второй книге Маккавейской» (4, строфы 8,23) сказано, что до 175 г. до н.э. величина дани составляла 300 серебряных талантов (1 талант равен 6 тысячам драм, вес которых колебался около 4 граммов). Затем дань увеличили до 440 граммов. И, наконец, в 172 г. до н.э. она стала вноситься в размере 740 талантов.

Налогообложение с учетом размеров дани было всеобъемлющим и тяжелым. Высокими налогами облагались доходы сельского хозяйства. Помимо того, взимались и другие налоги: соляной налог, так называемый венецный сбор, который взимался первоначально на культовое приношение Золотого Венца, но потом превратился в постоянный налог, а также пошлины и налоги на продажу.

Письмо царя государства Селевкидов Деметрия I, датированное 153 г. до н.э., подтверждает, до какого уровня взвинчивались поземельные налоги в Иудее. Царь хотел заручиться поддержкой евреев в борьбе с одним из претендентов на престол, он предложил им отмену сборов и налогов: «Ныне же разрешаю вас и освобождаю всех Иудеев от податей и пошлины с соли и венцов и за третью часть семян и половину часть древесных плодов, принадлежащую мне, отныне и впредь я отменяю брать с земли Иудейской и с трех областей, присоединенных к ней от Самарии и Галилеи, от нынешнего дня и на вечные времена» (Первая книга Маккавейская, 10, строфы 29, 30).

Значительную часть ответственности за установление непомерного налогообложения историк возлагает на еврейских первосвященников того времени. Так, в 172 г. до н.э. священник по имени Менелай за предоставление ему сана первосвященника обещал царю Антиоху IV увеличить взимание дани ровно на 66%. Его предложение привело к увеличению размера дани с 440 до 740 талантов, о чем сказано выше. Но он не смог бес-

печить за счет налоговых поступлений страны требовавшихся денежных средств и, не найдя иного выхода, запустил руку в храмовую казну...

Многие черты современного государства наметились еще в античные времена. Как видим, налоговая система — в том числе.

### **Налоги на каждого осла, верблюда, правительственного чиновника и другие**

Если хочешь ничего не бояться, помни, что бояться можно всего.

**Сенека**

Эдикт стратега Тиберия Юлия Александра, префекта Египта, от 28 сентября 68 г. является, очевидно, ответом на ряд жалоб и дает общие руководящие указания, очень ценные для истории хозяйства Египта в середине I в. н.э. Надпись (68 строк) была высечена на пропилее храма в Большом оазисе. Одна часть надписи касается налогов. Она гласит: «Ко мне обращались также по поводу освобождения от налогов и уменьшения ставок, включая и земельную подать; просят сохранить привилегии, как их предоставил божественный Клавдий в рескрипте Постуму: заявляют, что в промежутках между нарушением привилегий флакком и их восстановлением Клавдием были вынесены решения против них.

Ввиду этого, так как Бальбил и Веспин, действуя в духе божественного Клавдия, дали эти привилегии, я сохраняю в силе постановления эдикт двух префектов, так что не взискание с них налоги не будут взискиваться, а на будущее сохраняется их свобода от налогов и льготные ставки...»

В те времена процветало доноительство. В связи с этим любопытны следующие строки из эдикта Тиберия, призывающие наказывать доносчиков: «.../Я постановляю насчет личной казны (императора) так что если при разборе дела что-либо было освобождено (от налога) или будет освобождено уполномоченным по личной казне, то о нем уж обвинитель не имеет права заявлять, а если он сделает это, он будет беспощадно наказан. Ибо конца не будет доносам, если освобожденное (имущество) будет вновь вноситься в списки, пока оно не будет признано подлежащим обложению. А так как город почти обезлюдел от множества доносчиков и каждый дом находится в страхе, я приказываю, чтобы обвинитель из аппарата царской казны, если он представит жалобу на основании заявления другого лица, представил своего осведомителя, так чтобы и тот нес известный риск». То есть чтобы доносчик отвечал за ложный донос.

Если же обвинитель, предъявляя обвинения от своего собственного имени, три раза не докажет обвинения, ему впредь запрещается быть обвинителем и у него конфискуется половина имущества.

К Тиберию часто обращались земледельцы со всего Египта и заявляли, что многие новые постановления направлены против них. Поэтому Тиберий приказывает стратегам всех номов, чтобы они восстановили должный порядок, в частности, прекратили взискание новых, «не взимающих»

ся ранее налогов». Это не было профилактикой. Расследования, проведенные по приказу Тиберия, показали неумеренный произвол экологистов, так как «плательщики плачутся, что они очень много налагают на них по собственному желанию». В результате им удастся обогатиться, а Египет пустеет. Тиберий приказывает «ничего не приписывать к сумме налога по аналогии... без решения префекта». Речь идет, по-видимому, о таких внесметных взисканиях, где возможны злоупотребления доверием. Откупщики, если оказывалось, что они «обложили ложно или сверх должного, должны были отдать заинтересованному лицу столько, сколько они взискали, и столько же уплатить в виде штрафа в казну.

Такое же злоупотребление представляли собою так называемые взискания «на глаз», не на основании действительного разлива Нила, а по аналогии с какими-то ранее бывшими разливами. Земельный налог с угодий, подвергшихся разливу Нила, был соответственно выше, чем налог с неорошаемой земли.

В то же время по стране прошел слух о предстоящем измерении земли, что, естественно, вызвало опасение введения земельного налога. Тиберий успокаивал народ: «Никто не посмеет произвести измерение, истинные справедливые (привилегии) должны сохраниться».

В 58 г. н.э. римский историк Тацит в «Анналах» писал, что вследствие частых требований народа, обвинявшего откупщиков податей в притеснениях, император Нерон всерьез задумался над тем, не приказать ли отменить всякие косвенные налоги и сделать тем прекраснейший подарок роду человеческому. Однако сенаторы, воздавши ему предварительно большую похвалу за великодушие, сдержали его порыв указанием на то, что империя разрушится, если уменьшатся доходы, которыми государство поддерживается. Впрочем, и здесь слышен призыв умерить алчность откупщиков, чтобы «они новыми притеснениями не делали ненавистным того, что в течение стольких лет переносилось безропотно».

На этом основании Нерон издал эдикт: чтобы были выставлены публично постановления относительно каждого налога, до этого времени бывшие скрытыми; чтобы непоступившие уплаты не были взискиваемы по истечении года; чтобы в Риме претор, а в провинциях — те, кто там заменяет претора или консула, разбирали жалобы против откупщиков не в очередь; чтобы для солдат сохранялась беспощадность, исключая тех предметов, которыми они стали бы торговать.

Известный советский историк А.Б. Ранович (1885—1948) составил перечень налогов и сборов, взимающихся в Римской империи, на основе данных из папирусов и остраков.

- 1) Сбор на содержание надзора за рынком.
- 2) Портовые сборы при нагрузке и выгрузке.
- 3) Дорожная пошлина.
- 4) За закрепление сделки (?) 4%.
- 5) За ярлык на ослон — по 8 драхм за каждого осла (в год).
- 6) Налог на наследство.
- 7)  $\frac{1}{100}$ ,  $\frac{1}{60}$  — прибавки при некоторых сделках с фиксом.
- 8) За обмен или размен денег — как прибавка к причитающейся сумме.
- 9) Ярлык на верблюдов.

- 10) Сбор при уплате налога за выписку квитанции, за прикладывание печати и т.п.
- 11) Сбор со скота (малкого).
- 12) Налог за владение рабами (с головы).
- 13) Сбор со свиней.
- 14) Сбор с быков.
- 15) Сбор с верблюдов.
- 16) Налог на виноградники.
- 17) Аннона — налог, сверх налога земельного и на урожай, в продовольственный фонд столицы.
- 18) Земельный налог.
- 19) Специальный налог на масличные плантации.
- 20) Специальный налог на огороды.
- 21) Налог на вино; натурой.
- 22) Налог на пшеницу. Тоже взамен сдачи натурой.
- 23) Налог на огурцы.
- 24) Сбор с финиковых плантаций.
- 25) Сбор с квартирной платы, взимаемой домовладельцем.
- 26) Сбор с рыборотловцев.
- 27) Сбор с ломовиков.
- 28) Сбор с банщиков.
- 29) Сбор с красильщиков.
- 30) Сбор с ткачей.
- 31) Сбор с ковровых мастеров.
- 32) Сбор с проспигуток.
- 33) Сбор с портных.
- 34) Сбор с валяльщиков сукна.
- 35) Сбор с парикмахеров.
- 36) Сбор с лодочников.
- 37) Сбор с корабельных плотников.
- 38) Сбор со строителей.
- 39) Сбор с погонщиков ослов.
- 40) Сбор с носильщиков.
- 41) Сбор с ремесленников.
- 42) Сбор с торговцев платьем.
- 43) Сбор со старьевщиков.
- 44) Сбор с зеленщиков.
- 45) Сбор с торговцев маслом.
- 46) Сбор с колбасников.
- 47) Сбор с мянял.
- 48) Подушная подать. Размер ее в разных районах и в разное время был различен. В течение I в. он составлял в Сиене и Элефантине 16 драм с души в год, между 96 и 112 гт. — 17 драм, после 113 г. — 17 драм 1 обол. В Хараке налог взимался в размере 10 драм; в Офи — от 10 драм до 10 драм 4 оболов, в Мемнонии 16 драм, в Нот и Липс — 24 драмы.
- 49) Налог на доход от фиников.
- 50) Налог на доход с земли под постройки (налог на ренту).

- 51) Сбор на воздвижение статуй.
- 52) Сбор на содержание неимуших (?).
- 53) Сбор в пользу обер-егермейстера, или придворного сановника, ведавшего царской, императорской охотой.
- 54) Сбор на содержание бань.
- 55) Сбор на содержание и ремонт каналов.
- 56) Сбор на охотничьи копья (по-видимому раскладка единовременного расхода).
- 57) Денежный сбор взамен трудовой повинности по очистке каналов.
- 58) Сбор на содержание именованного гостя.
- 59) Сбор на содержание яхты претора.
- 60) Сбор на содержание речной стражи.
- 61) Сбор на содержание домовой тюрьмы при конторе откупщика для недоимщиков.
- 62) Сбор на содержание гарнизона.
- 63) Сбор на содержание сторожевых вышек.
- 64) Сбор на содержание ситолога — откупщика или правительственного чиновника по сбору хлебного (натурального) налога.
- 65) Сбор на содержание пристани сторожевого судна.
- 66) Сбор на золотой венок в качестве выражения верноподданнических чувств представителю высшей власти.
- 67) Сбор на жалованье сторожам (полиции?).
- 68) Сбор на содержание и ремонт плотин.
- 69) Сбор на содержание статистиков и счетчиков по исчислению налогов.
- 70) Сбор на канцелярские принадлежности (?) для правительственных учреждений.
- 71) Сбор на содержание настоятеля (храма?).
- 72) Сбор на устройство зрелищ или религиозных процессий.
- 73) Сбор на содержание начальника района (меридарха).
- 74) Сбор на содержание сборщика налогов (praktor исполнял свои обязанности в Египте на началах литургии, в принудительном порядке).
- 75) Сбор на благотворительность.
- 76) Сбор на папирус для канцелярий.
- 77) Сбор (нотариальный) за аренду.
- 78) Налог на торговый оборот.
- 79) Налог на поташ и мыло.
- 80) Налог на предметы роскоши.
- 81) Налог при отпуске на волю рабов.
- 82) Пошлины ввозные и вывозные.
- 83) Пошлина на пропуск в ворота.
- 84) Внутренние пошлины с вина, масла, тканей.
- 85) Сбор за выпас скота.
- 86) Квартирный налог.

Кроме того, известно множество налогов и сборов, значение которых осталось невыясненным. Ряд налогов, взимавшихся в Египте в эпоху Птолемея, сохранялся, надо полагать, и в римскую эпоху. Немецкий ученый У. Вилькен в работе «Griechische Ostraka aus Agypten und Nubien» (Leipzig, 1899) насчитал всего 213 разных статей налогов.

## Налоговый ад

Сундук, который вы здесь видите, — ска-  
зали мне, — это и есть наш главный  
сборщик налогов.

**Л.С. Мерсье**

В III в. из-за налогового бремени, денежной инфляции, роста цен воз-  
росла угроза крестьянских восстаний, и для обозначения бунтовщиков  
было создано новое слово «багульдь» (возможно, от кельтского вада-  
билтва).

В ранневизантийскую эпоху, до VII в. включительно, в Византии су-  
ществовала 21 разновидность прямых налогов, которые нужно было одно-  
временно вносить сразу все. Главным налогом являлся так называемый  
аннона, производное от латинского слова *annus* (год). Первоначально оно  
означало годовой доход с земли, из чего следует, что вначале налог взи-  
мался в натуральной форме; начиная с V в. этот налог вносился деньгами.  
В этом налоге, под разными названиями просуществовавшем до крушения  
империи, совмещались поземельный налог и подушная подать. Помимо  
него взимались налоги на оснащение солдат оружием, на покупку лоша-  
дей, налог на рекрутов, с помощью которого землевладелец мог освободить  
своих подданных от воинской повинности.

Определенные группы населения, как сообщает современный немец-  
кий историк Петер Шрайнер, например, сенаторы и торговцы, должны  
были платить особые налоги. Торговцы платили дополнительно пошлину  
на товары в размере 12,5%, позже лишь 10%. Практически каждый го-  
сударственный административный акт, например, выдача грамот и даже  
собственное повышение в должности чиновника или военного, облагался  
сборами. Следует также упомянуть о штрафах, которых объединяло обще  
наименование «налог на воздух», поскольку первоначально он взимался,  
когда при строительстве какое-либо здание превышало установленные ра-  
нее размеры. Впрочем, еще византийский историк Прокопий Кесарийский  
замечил, что название возникло просто из воздуха.

Современный французский историк Фернан Бродель в книге «Что та-  
кое Франция» сообщает: «Приблизительно в 451 году один монах напи-  
сал: «Когда мелкие собственники теряют свой дом и клочок земли по *вине*  
*разбойников либо по произволу сборщиков податей* (выделено авто-  
ром. — В.Ч.), они находят приют во владениях богачей и становятся ко-  
лоннами...»

В основном налоговые поступления шли на содержание армии и ад-  
министрации, а также на снабжение городов хлебом.

Многие из названных налогов исчезли еще до VII в., вернее, были  
заменены новыми, тоже многочисленными.

Вновь появилась десятина, которая в Византии занимает особое поло-  
жение, хотя большого значения не приобрела. Она относилась к числу  
«мелких» налогов. В законодательстве десятина вообще не упоминается.  
Однако практически это ничего не значит, поскольку «финансового законо-

дательства» как такого не существовало, что вообще-то удивляло средне-  
вековый Запад. Крест XIII в. из Южной Италии говорит по этому поводу:  
«Император Юстиниан, то ли прибывая в полусонном состоянии, то ли  
будучи удрученным своими многочисленными войнами, не включил десяти-  
ны в римское право, а у разрабатывавших это право ученых вопрос о де-  
сятине так и повис на кончике пера».

Если десятины не было в государственных законах, то в сборнике ча-  
стных законов она присутствовала. Например, в так называемом крестьян-  
ском законе, который был издан примерно в 700 г. н.э. В отношении  
арендаторов закон гласит: «Девять снопов — доля арендатора, один  
сноп — для землевладельца». Десятина, как видим, играет в этом случае  
роль арендной платы. Кроме того, взимался десятины со свиноводства и  
овцеводства, а также налог на пчел, на урожай желудей и выпас свиней.

Самым важным оставался поземельный налог, наряду с которым в  
средне- и поздневизантийский периоды следует однозначно выделить по-  
душную подать. Налоги вносились также за владение парой тяглового ско-  
та, за пользование пастбищем, которое считалось государственными зем-  
лями, за владение мельницей.

Сельское население несло барщинную повинность, в которую входило  
строительство дорог, мостов, крепостных сооружений, т.е. нечто вроде от-  
работки вручную и гужевою повинности.

Торговцы платили пошлину за ввоз и вывоз товаров, в то время как в  
средневизантийский период многие городские ремесла подвергались ценовому  
контролю, иначе говоря, завуалированному косвенному налогообложению.

Документы поздневизантийского периода свидетельствуют о том, что  
изобретательности в области налогообложения не было пределов. Так,  
например, устанавливались сборы за взвешивание, снабжение продуктами  
питания, охранный налог (для организации полицейских постов и полевых  
караулов), налог на строившиеся суда, даже «локтевой налог» — за кон-  
трольное измерение тканей. Примеры можно еще продолжать.

До сих пор речь шла только о так называемых регулярных налогах.  
Но ими система налогообложения не исчерпывалась. Не меньший страх  
нагоняли чрезвычайные налоги, которых было также множество и которые  
в целом обозначались термином «обременение». Они могли взиматься не-  
сколько раз в год, например, в таких случаях, когда в том или ином от-  
дельно взятом регионе возникала необходимость в строительстве флота  
или если в какой-то местности находились крупные воинские континген-  
ты. И многое другое.

Обилие жестоких налогов имело свои немаловажные социальные по-  
следствия. И хотя историкам случайно известны лишь немногие данные о  
размерах налогов в сельской местности, некоторые из них производят  
сильное впечатление. В начале IX в. взимавшийся с каждого человека так  
называемый «налог на очаг» составлял две серебряные монеты, что соот-  
ветствует шестой части золотого солида. За пахотные уголья взимался на-  
лог, размер которого достигал 1/24 части стоимости этого участка, кото-  
рая, в свою очередь, определялась ее качеством.

Способы взимания налогов были различными. Приведем лишь один  
пример. В 1301 г. земельный участок площадью 4500 кв. м облагался на-



логом в размере чуть меньше, чем стоимость одного солида. Трудно сказать, является ли эта величина нормальной или завышенной, так как неизвестна доходность данного участка. Однако известно, что налоговые ставки оставались неизменными даже в неурожайные годы и в тех случаях, когда вражеские войска опустошали поля.

Социально-экономическая история Византии — сплошные сетования на налоговый пресс. Богослов и историк Никифор в IX в. обличает императора Константина V: «Снискавший ненависть Христа, златолюбивый тиран, раб золота, в своем алчном безумии превзошедший даже лидийского царя Креза и сделавший золото своим богом, жесточайший и неумолимый сборщик податей, который до предела увеличил гнет на налогоплательщиков, мучил частыми и ежегодными увеличениями налогов всех, кто имел отношение к сельскому хозяйству, и самым несправедливым образом выжимал из них все соки, так что все имущество крестьянина вполне можно было бы купить за один золотой. Я видел людей, доведенными налогами до отчаяния. Я видел, как они болтались в воздухе, привязанные за руки большими и высокими деревьями, видимые издали. Их подвергали этому тяжкому, бесчеловечному наказанию за то, что они не в состоянии были платить налоги».

Епископы, постоянно наблюдавшие людскую нужду, открыто высказывали свое мнение по этому поводу. Митрополит Феофилакт Охридский (в советской историографии — Феофилакт Болгарский) написал в 1100 г., что жители одной из деревень его епархии по причинам налогового гнета покидают свою родину, чтобы найти убежище в дремучих лесах и, таясь от всех, жить там.

Афинский архиепископ в 1200 г. обращался к самому императору: «Наша афинская епархия, население которой вот уже какое-то время покидает родину из-за налогов, непрерывно взимаемых один за другим, подвергается опасности превратиться в вошедшую в поговорку скифскую пустыню, до такой степени давят на нас налоги». Во всей византийской литературе нет ничего равного этому обращению по своей открытости, где автор далее говорит о том, что по несколько раз в год взимаются чрезвычайные налоги, и добавляет, что при этом подсчитывается чуть ли не каждый волосок на головах людей.

Людской гнев обрушивался обычно на сборщиков налогов, назначавшихся казной на определенное время. Такой чиновник, по словам Петера Шрайнера, был дьяволом в налоговом аду Византии. Один из авторов XI в. предупреждал: «Пусть никогда не придет тебе в голову мысль заниматься взиманием несправедливых налогов, вообще держись подальше от налоговых дел!» Однако эта деятельность благодаря взяткам и некорректному учету была весьма прибыльной. Называя этих чиновников «грабителями, не заслуживающими наименования сборщика налогов», Феофилакт Охридский пишет: «Они подбирают даже жалкие плевелы, оставшиеся после того, как хлеб был скошен. Они все угнетают нас и если даже не могут равняться с нами ни по возрасту, ни по разуму, то все же более ловки, чем мы, в свершении неправедных дел и при этом не ослабевают и не устают, а изобретают все новые и новые способы обогащения».

Как ни изощрены были сборщики налогов, все же кое-что, надо полагать, ускользало из их поля зрения. И тогда мог подсуетиться налоговый доносчик. Феофилакт Охридский описывает одну такую личность — бывшего монаха и священника-растритгу. Тот предложил чиновнику, ведавшему сбором налогов, свои услуги в качестве шпиона, при этом называл себя «охотником», преследовавшим «дичь».

В древнейших государствах германцев (например, в государстве франков) финансы не были налажены, государственные доходы не отделялись часто от личных доходов короля, были случайны, но все-таки существовали. Были введены налоги в виде дани и пошлин, время от времени собирались в пользу государства контрибуции. Все это указывает на крайнюю слабость налоговой системы, но предполагает ее наличие.

В 843 г. государство франков распалось на три части: королевство Францию, королевство Германию и королевство Италию (вместе с Лотарингией). В первом королевстве (Франция) было три короля, из которых каждый владел лишь частью территории и боролся друг с другом. Через 45 лет вместо трех основных королевств оказалось уже семь. Дробление государства этим не закончилось. Крупнейшие земельные собственники — феодалы первого порядка (герцоги, дюки, графы) не только высвобождались из-под власти королей, но и требовали новых, исключительных прав, ставивших их в почти независимое от королей положение. Одним из наиболее ярких проявлений такой независимости был «иммунитет» — отказ короля от вмешательства в действия крупного земельного собственника, поскольку он распорядился в пределах принадлежащей ему территории.

«Иммунитет» мог быть полным, но мог быть и частичным, если король добровольно отказывался только от некоторых своих прав, например, от права сбора налогов, уступая это право феодалу в качестве «лена» — пожалования — на определенных условиях.

В одной из хроник 604 г., составленной в Бургундии, входившей в состав Франкского государства, записано: «Дабы Вертольд быстрее нашел свою смерть, его послали в (определенные) края и города (королевства) с поручением... взysкивать налоги».

Современники хорошо понимали, о чем идет речь. Вертольд, мажордом и один из могущественных людей в государстве, которым правил король Теодорих, нажил себе врагов в лице королевы Брунтильды и ее любимца. Желая убрать мажордома со своего пути, самой не прибегая к силе, она якобы вынудила короля, как считает хронист, использовать свое право налогообложения и руками Вертольда собирать подати.

Во франкской налоговой системе во многом прослеживается преемственность римской практики, особенно в названиях и обозначениях. Такими понятиями, как *tributum census* или *functio*, именуются налоги и подати как в позднеримской провинции, так и в Франкском государстве раннего Средневековья. Такие важнейшие виды налогов, как поземельный налог и подушная подать, также были известны еще во времена римлян, их же взимали и во Франкском государстве.

Поземельный налог взимали обычно в денежной форме, реже — в натуральной, причем, по свидетельству современников эпохи королей династии Меровингов, налогоплательщики были заинтересованы в превращении натуральных обязательств в денежные требования.

Для поддержания авторитета своих постановлений, а также для увеличения доходов феодалы бдительно следили за выполнением своих постановлений и карали за каждое их нарушение. Феодалы установили ответственность общин за проступки отдельных лиц. При раскладке оброка, при определении величины барщины круговая порука обеспечивала феодалу своевременное выполнение повинностей.

Из всех феодальных доходов судебные были самыми значительными. Доход приносили пошлины, штрафы, конфискации. Пошлины взыскивались не всегда с виновного: если стороны мирятся, не дожидаясь судебного заседания, они должны были обе платить судебные пошлины.

При существующей системе штрафов, выкупов, конфискаций короли и их представители на местах не только ничего не теряли от преступлений, но даже был установлен, как заметил один французский историк, «своеобразный государственный налог на преступления, дававший громадный и нисколько не уменьшавшийся с течением времени доход».

В 1147 г. в ответ на отвоевание мусульманами Эдессы в 1144 г. был провозглашен Крестовый поход, в котором впервые приняли участие короли. Также впервые в ходе его подготовки король Франции Людовик VII предпринял попытку поддержать затею дополнительными налогами.

Первый указ о взимании всеобщего дополнительного налога в пользу государств крестоносцев был издан в 1166 г. английским королем Генрихом II и французским королем Людовиком VII. Указ Генриха II гласит: «Для защиты и поддержки церкви и земель на Востоке каждый житель короля Генриха обязан в текущем 1166 году с каждого вида движимого имущества, будь это золото или серебро, исключая драгоценные камни, или животные и монеты, или что-либо другое, кроме парадной одежды, равно как и доходов, вносить по 2 пфенига с каждого фунта, а в последующие 4 года — по 1 пфенигу с каждого фунта. То же самое ему надлежит делать и в отношении возделываемых угодий и виноградников с таким расчетом, чтобы не включались понесенные на их обработку затраты. Те же суммы он должен внести со своих требований, долг по которым он надеется получить... Кто имеет дом, но не обладает движимым имуществом стоимостью 1 фунт, отдает 1 пфениг. Кто не обладает движимым имуществом стоимостью 1 фунт, но занимается торговлей или ремеслом, отдает 1 пфениг... Налог уплачивается в течение 14 дней по наступлении реминия (1 октября)... В англиканских церквях городов и во всех сельских церквях устанавливается ковчег (кружка для пожертвований), в который каждый после принесения присяги и после тщательного подсчета стоимости своего имущества бросает по совести то, что он обязан уплатить в соответствии с установленным порядком. Уклонение от уплаты карается отлучением от церкви. У ковчега три ключа: один — у священника, два — у особо добросовестных прихожан. Сборщики и другие доверенные свидетели обязаны доставить собранные в деревнях деньги и к празднику всех святых (1 ноября) в резиденцию епископа. После этого их собирают дальше в местах, определенных архиепископами и епископами. Всем, кто платит добросовестно, отпускается треть грехов».

В 1185 г. французский и английский король объявили (уже не первый раз) о взимании налога для оказания поддержки государствам крестоносцев, который, однако, так и не был собран.

В указе Генриха II, датированном концом января 1188 г., говорится: «Тому, кто берет крест, будь он духовным или светским лицом, по папскому распоряжению и в силу всемогущества Господа и святых Петра и Павла отпускаются все грехи, в которых он покается. Те же, кто не участвует в походе, как духовные, так и светские лица, обязаны платить десятую часть доходов текущего года с движимости и всего имущества в золоте, серебре и другой форме. Исключаются из этого у духовных лиц одежда, книги, облачение; у духовных и светских — драгоценные камни; у рыцарей — кони, оружие и одежда, предназначенные для личного пользования. Все духовные лица, рыцари и слуги, выступающие в поход, получают в свою пользу десятину со своих земель и земель своих людей, сами же не платят ничего. Горожане и крестьяне, взявшие крест без разрешения своих господ, обязаны тем не менее платить десятину...»

В сборе налогов, как и вообще в денежных делах, Генрих II был беспощаден. В XIII в. введение и взимание налогов на финансирование крестовых походов взяло на себя папство.

В книге Ричарда Игайского, лорда-казначея при дворе Генриха II, под названием «Диалог о казначействе» содержатся наставления, своими корнями уходящие в эпоху становления налогового хозяйства, еще до организационного обособления государственных финансов. Они разъясняют подход короля к своим налогам: король поручает казначею раз в полгода контролировать ландфогтов и ленных помещиков, взимать подлежащие уплате налоги или списывать их за счет государственных расходов, осуществленных подданными законным путем. Обоснование королевского права на взимание налогов сформулировано следующим образом: «Правда, может быть, эти средства поступают королю не на основе тщательно пересмотренного права, а по закону его предшественников или же по тайным велениям сердца, а иногда только по его собственному усмотрению. Тем не менее подданным не приличествует обсуждать действия, а тем более осуждать их, поскольку тот, чьи веления сердца направляются богом, самому богу доверил заботу о подданных и дело его вершится и заканчивается по божественному промыслу, а не по человеческому». Тем самым обосновываются притязания короля на взимание налогов и сборов.

Первым англичанином, который отважился сказать королю «нет», был Святой Хью (1140–1200) из Линкольна (Англия). Он отказался платить налоги Ричарду Львиное Сердце и потому остался в истории.

Проблемы, связанные с налогообложением в середине XIV в., достаточно четко обрисованы в жалобе одного флорентийского рабочего: «Вы, Господа приоры Флоренции! Вам нужно что-то сделать с налогами, которые приходится платить беднякам города Флоренции, равно как и с государственными займами и особыми поборами... Если вы ничего не предпримете, то обнаружите, что никто в городе не состоянии выполнить все ваши требования. Если вы не умерите свои займы и особые повинности, народ взбунтуется, потому что здесь царит великая нужда. Подумайте в первую очередь о тех, у кого четверо или пятеро детей и кто должен платить два или три гульдена налогов, хотя они могут жить лишь трудом рук своих и рук жен своих. И как они вообще могут жить здесь?»

Флоренция, насчитывающая 90 тысяч жителей и располагавшая самой развитой в Европе суконной промышленностью, по утверждению экономи-

стов-историков, никак не могла считаться налоговым раем. Городские доходы от коммунальных земель, конфискованного имущества изгнанных противников режима, городских монополий, прежде всего от весьма доходных монополий на продажу соли, от использования городских «инструментов» (налоги, взимающиеся с ввозимых в город товаров, рыночные пошлины, сборы за хранение грузов на берегу реки, складские пошлины, дорожные сборы) и, наконец, от многочисленных штрафов, предусмотренных городским уголовным правом, дополнялись с середины XIII столетия массой косвенных, а также прямых сборов. Среди косвенных налогов самое видное место занимали промысловый налог и налог с оборота. Налогом облагалось само открытие ремесленной мастерской. Владельцы магазинов платили своего рода витринный налог и еще один — за установку крайне необходимой в солнечное летнее время маркизы. Сомнительную роль играли городские принудительные займы, затрагивающие практически каждого жителя.

Налоги в производстве и торговле пищевыми продуктами и предметами потребления выступали в основном в виде налога с оборота, который можно было переложить прямо на потребителя. Доля налогов в конечной цене постоянно повышалась. Для продовольственных товаров соответствующий налог составлял 1,5% прибыли с оборота. Прочие ремесла облагались налогом в размере 2,5%. Говорили, что «во Флоренции за все, кроме воздуха и воды, нужно платить сбор».

Сбор налогов и пошлин в пользу феодалов производился уполномоченными — «министериалами». Чаще всего министриалами были мелкие вассалы, которые проживали в данном городе, или другие свободные землевладельцы, имевшие свои поместья в пределах городской черты. Но были среди министриалов и дворовые крупных феодалов, и рабы, отпущенные на свободу. За услуги, которые министриалы приносили феодалам, они получали землю и освобождались от всяких повинностей.

Феодальным городом в Западной Европе XII в. управлял сеньор, который был или светским, или духовным лицом. Форма городского управления, судя по сохранившимся историческим документам, была не во всех городах одинакова, чаще всего во главе городского управления стояла группа чиновников-министриалов, назначавшихся сеньором. В городе Страсбурге, например, в конце XII в. во главе городского управления стояли четыре должностных лица, назначавшихся епископом (сеньором города): шультгейс — разбиратель преступлений; бургтраф — городской начальник; мытник — таможенный сборщик; начальник монеты.

Сбор косвенных налогов осуществлялся не государством, а большим числом откупщиков. Город предлагал свои 73 группы по налогу с оборота к продаже на своего рода открытых торгах и передавал каждую группу после формальной проверки на добросовестность тому или тем, кто предлагал самую высокую цену. Преимущества такой процедуры для города заключались в быстром получении оценочной суммы налога. Для откупщика налогов преимущество заключалось в том, что помимо прибыли от процентов, поскольку сумма арендной платы рассматривалась в качестве орудья, он приобретал возможность получать также прибыль на разнице между оценочной стоимостью налога и реальной величиной налоговых поступлений.

Образцом многообразия и «тоталитарного» характера налогов в городе Кельне служит налогообложение кельнского пива в период между 1370 и 1513 гг. В налоговых росписях того времени зафиксированы шесть различных форм налогов и — за небольшими исключениями — такое же количество начислений, повышавших цены на пиво. Например, город взимает производственный налог — «пивной пфенниг», приглашает вносить деньги в казну потребителя, который с 1414 г. платит «бургерский солодовый пфенниг». Правда, ставка его была ниже ставки введенного тогда же «солодового пфеннига пивовара», который взимался с пивоваров-профессионалов. Схитрить, покупая импортное пиво, одновременно являясь торговцем и потребителем, не удавалось: город требовал внесения импортной пошлины, которая обычно оказывалась выше налога на городское пиво. На появившееся в продаже с середины XV в., красное пиво в 1471 г. ввели специальный акциз (*Keuteakzise*).

Вам, остроумцам, праздным и капризным,  
Довольно издеваться над акцизным. —

писал шотландский поэт Роберт Бернс.

В Швеции учет налогов ведется с XVI в., со времен викингов. И все сведения о налогоплательщиках той поры сохранились в архивах этого одного из старейших королевств мира до сегодняшнего дня.

Существовали так называемые свадебные пошлины, которые сервы должны были платить своим господам. Эти пошлины связываются с феодальным правом первой ночи (*jus primae noctis*), т.е. денежный выкуп этого права.

Когда оба новобрачных принадлежали одному господину, пошлина называлась «maritagium», «marriage». Когда же муж и жена принадлежали разным господам, пошлина называлась «forismaritagium» (буквально — «внебрачное»), откуда французский термин «formariage». Эта «внебрачная» пошлина была обыкновенно выше простой «брачной», так как уход женщины из имения вследствие брака с чужим сервом наносил ущерб господину. Первоначально пошлина *forismaritagium* была довольно высока, но с конца XII в. она понизилась и не превышала 5 су.

Брачные пошлины были распространены не только во Франции, но и в России в удельное время и позднее, и в Германии в феодальное время, где они обозначались немецким словом *Vinede*, соответствующим латинскому *paritagium*, однако значение которого не совсем ясно, только предположения.

Многие исторические события произошли из-за налоговых конфликтов. По словам Н.И. Тургенева: «Налоги, или, определительней сказать, дурные системы налогов, были одною из причин, как видно из истории, что нидерландцы сделались независимыми от Испании, швейцарцы от Австрии, фризландцы от Дании, и, наконец, козаки от Польши...».

Известно также, что борьба североамериканских колоний Англии за независимость (1775–1783) была во многом обусловлена принятием английским парламентом закона о гербовом сборе (1763), который затрагивал интересы почти каждого жителя колоний, так как налогами облагались вся коммерческая деятельность, судебная документация, периодичес-

кие издания и т.д. Начало непосредственных военных действий восставших историки относят к эпизоду так называемого «Бостонского чаепития» (1773), когда английское правительство предоставило Ост-Индской компании право беспошлинного ввоза чая в североамериканские колонии. Таможенные льготы фактически поставили эту компанию вне конкуренции и нанесли серьезный удар по позициям местных торговцев. В декабре 1773 г. группа колонистов проникла на прибывшие в Бостонский порт английские корабли и выбросила в море большую партию чая, что обострило конфликт между метрополией и колониями.

Как ни удивительно, но государственные мужи обратили внимание на централизованное налогообложение как средство пополнения бюджета менее двухсот лет назад. Только XVIII в. положил начало научному обоснованию налогов.

### Классики о налогах

Блюсти всюду выгоду — это жизненное правило здравого смысла.

**Л. Вовенарг**

**Агриппа** (I в. до н.э.), древнеримский философ, советник императора Октавиана Августа:

«Откуда же взять необходимые средства на содержание армии и на покрытие остальных государственных расходов? Я объясню это вам, но сначала хотел бы подчеркнуть, что даже в том случае, если бы у нас была демократия, деньги для государственного бюджета все равно понадобились. Ибо без солдат государство существовать не может, а без денежного довольствия мы не в состоянии содержать армию. Итак, налогообложение вовсе не отличительная черта монархии, любая форма правления требует взимания налогов.. нам следует облагать сборами любую собственность, приносящую прибыль ее владельцу, и для этого станем взимать налоги в империи повсеместно. Ведь вполне справедливо то, что ни одно лицо и ни одна местность не осядет свободными от налогов, в то же время как сами они, подобно всем остальным, пользуются благами, которое государство предоставляет всем посредством взимания налогов».

**Н. Макиавелли ди Бернардо** (1469–1527):

«Итак, раз государь не может без ущерба для себя проявлять щедрость так, чтобы ее признали, то не будет ли для него благоразумнее примириться со славой скупого правителя. Ибо со временем, когда люди увидят, что благодаря бережливости он удовлетворяется своими доходами и ведет военные кампании, не обременяя народ дополнительными налогами, за ним утвердится слава щедрого правителя».

**Фрэнсис Бэкон** (1561–1626), английский философ, лорд-хранитель большой печати при короле Якове Стюарте:

«Налоги, взимаемые с согласия народа, не так ослабляют его мужество; примером тому могут служить пошлины в Нидерландах и до известной степени субсидии в Англии. Заметьте, что речь идет сейчас не о кошельке, а о сердце. Подать, взимаемая с согласия народа или без такового, может быть одинакова для кошельков, но не одинаково ее действие на дух народа».

**Шарль Луи Монтескье** (1689–1755), французский просветитель, философ:

«Ничто не требует столько мудрости и ума, как определение той части, которую у подданных забирают, и той, которую оставляют им».

**Адам Смит** (1723–1790) шотландский экономист и философ предложил четыре правила, которым должны удовлетворять все налоги:

- 1) Подданные каждого государства должны платить на содержание правительства по возможности пропорционально своим средствам.
- 2) Налог, приходящийся на долю каждого, должен быть определен точно, а не произвольно.
- 3) Каждый налог должен взиматься в наиболее удобное время для плательщика и наиболее удобным для него способом.
- 4) Взимание каждого налога должно производиться так, чтобы из кармана народа бралось возможно меньше сверх того, что поступает в государственную казну.

«Налоги на продукт земли в действительности являются налогом на ренту. Если они даже авансируются фермером, то в конечном счете они уплачиваются землевладельцем. Если известная часть продукта должна быть уплачена в форме налога, то фермер старается определить с возможной точностью, как велика будет в среднем ежегодная стоимость этой части, и соответственно этому делает вычет из ренты, которую он соглашается платить землевладельцу. Мы не встретим ни одного фермера, который не въмыслил бы заранее, сколько в среднем ежегодно будет составлять церковная десятина, которая тоже в сущности является поземельным налогом».

«Поземельный налог, установленный, как в Великобритании, для каждого округа в определенной, неизменной норме, хотя бы он и был равномерным при его введении, с течением времени необходимо становится неравномерным, ввиду того, что разных частях страны земледелие улучшается или приходит в упадок в неодинаковой степени. В Англии оценка, на основании которой, в силу закона, изданного в четвертый год царствования Вильгельма и Марии, был разверстан поземельный налог, уже в самом начале была очень неправильна. Вот почему этот налог грашит против первого из вышеупомянутых четырех правил. Остальным трем он соответствует вполне».

«Налоги на переход собственности от мертвых к живым падают в конце концов, да и непосредственно, на лиц, к которым собственность переходит».

«Налоги на продажу земли падают целиком на продавца. Продавец почти всегда поставлен в необходимость продать и поэтому должен взять ту цену, какую ему дадут. Покупатель только в редких случаях должен непременно купить, поэтому он даст только такую цену, которую считает подходящей. Он высчитывает, сколько ему будет стоить земля вместе с налогом. Чем больше ему придется уплатить в виде налога, тем меньшую цену он расположен дать за землю. Такие налоги, следовательно, почти всегда падают на нуждающееся лицо и поэтому являются очень жестокими и гнетущими».

«Гербовые пошлины и нотариальные пошлины с векселей и всяких других денежных обязательств падают целиком на должника и фактически всегда уплачиваются им. Судебные пошлины этого рода падают на истца. Они уменьшают и для истца и для ответчика капитальную стоимость предмета тяжбы».

«Чем больше расходы по приобретению какого-либо имущества, тем меньше чистая стоимость приобретенного».

«Все налоги на переход имущества всякого рода, поскольку они уменьшают капитальную стоимость этого имущества, ведут к уменьшению фондов, предназначенных для содержания труда. Все они — более или менее неэкономические налоги, так как они увеличивают доход государя, который редко держит иных работников, кроме непроизводительных, в ущерб капиталу народа, который содержит только производительных работников».

«Рента домов распадается на две части, из которых одна может быть вполне правильно названа рентой со строений, а другая обыкновенно называется поземельной рентой».

«Рента со строений представляет процент или прибыль на капитал, затраченный на постройку дома. Чтобы уравнивать условия конкуренции строительного дела с другими отраслями промышленности, необходимо, чтобы рента со строений была достаточно велика, во-первых, для помещения процентов, которые были бы получены предпринимателем с капитала, если бы он отдал его взаймы под хорошее обеспечение, и, во-вторых, для содержания и ремонта дома или — что сводится к тому же — для погашения в течение определенного периода капитала, который был затрачен на постройку дома...»

«Если предприниматель в строительном деле получает более значительную прибыль в сравнении с ссудным процентом, то усиленный приток капитала из других отраслей промышленности скоро вернет его прибыль к прежнему уровню. Если же он получает менее значительную прибыль в сравнении с ссудным процентом, то отлив капитала из строительного дела в другие отрасли промышленности в свою очередь вызовет увеличение его прибыли.

Что же касается той части всего дохода, получаемого от дома, которая — как бы она ни была велика — остается за вычетом достаточной

прибыли, то она входит в поземельную ренту. Там, где собственник земли и собственник здания — различные лица, эта часть в большинстве случаев уплачивается первому».

«Для деревенских строений, находящихся в далеком расстоянии от крупных городов, в местностях, где много свободной земли, эта поземельная рента представляет ничтожную величину или составляет немногим больше того, что приносила бы земля под строениями, если бы она поступила в обработку.

Для деревенских дач, расположенных поблизости какого-нибудь крупного города, эта рента значительно выше, и за какие-нибудь особые удобства или красивое местоположение приходится платить очень высокую ренту».

«Выше всего поземельная рента бывает в столице, в особенности в тех ее кварталах, где существует самый сильный спрос на дома, причем безразлично, какие причины вызывают этот спрос: потребности торговли и промышленности, потребность в увеселениях и удовольствиях или прихоть моды и тщеславие».

«Как городская земельная рента, так и обыкновенная поземельная рента представляют такой вид дохода, которым собственник во многих случаях пользуется без всякого труда или забот со своей стороны. И если бы часть этого дохода отбиралась у его собственника для покрытия государственных расходов, то это не задержало бы развития ни одной отрасли промышленности. Годовой продукт земли и труда всего общества, действительное богатство и доход массы народонаселения после введения такого налога оставались бы в таком же положении, как и прежде. Вот почему городская земельная рента и обыкновенная поземельная рента являются, быть может, теми формами дохода, которые лучше всего могут внести специальный налог на них».

«Срок уплаты, способ платежа, сумма платежа — все это должно быть ясно и определено для плательщика и для всякого другого лица. Там, где этого нет, каждое лицо, облагаемое данным налогом, отдается в большей или меньшей степени во власть сборщика налогов, который может отягощать налог для всякого неудобного ему плательщика или включать для себя угрозой такого отягощения подарок или взятку».

**Жан-Батист Сэй** (1767–1832), французский экономист, основатель «вульгарной экономики»:

«Почему человек хочет продать свою землю? Потому, что имеет в виду другое, более производительное помещение для своих средств. Зачем другой хочет купить эту самую землю? Чтобы дать приложение капиталу, который приносит ему слишком мало или остается без употребления, или же может быть использован, по его мнению, лучше. Этот обмен увеличивает общий доход посредством увеличения дохода этих лиц. Но если пошлины настолько обременительны, что мешают этой сделке, то они являются препятствием к увеличению общего дохода.

Многие писатели думают, что английское земледелие достигло большого расцвета именно благодаря этой неизменной оценке. Несомненно она много способствовала ему. Но что сказали бы мы о правительстве, которое обратилось бы к мелкому промышленнику с такими словами: «Располагая небольшим капиталом, вы делаете ограниченные обороты, и вследствие этого ваши прямые платежи в казну весьма малы. Занимайте и накопляйте капитал; расширьте ваши обороты, чтобы они давали вам огромные барыши: ваши платежи в казну никогда не будут повышены. Мало того: когда нажитое вами состояние достанется вашим наследникам, и они еще приумножат его, оно будет оцениваться для взимания налога не в большую сумму, чем теперь; и ваши наследники будут нести не большую долю общественного бремени».

«Фабрикант не в состоянии заставить потребителя заплатить весь налог, взимаемый с его товара, потому что возросшая цена его вызовет уменьшение потребления этого товара».

**Давид Рикардо (1772–1823)**, английский экономист:

«Налоги составляют ту долю продукта земли и труда страны, которая поступает в распоряжение правительства; они всегда уплачиваются в конечном счете или из капитала, или из дохода страны».

«Таких налогов, которые не имели бы тенденции ослаблять накопление, нет. Все налоги необходимо падают или на капитал, или на доход. Если они падают на капитал, то должен соответственно уменьшиться тот фонд, размером которого всегда регулируется производительная промышленность страны, а если они падают на доход, то они или уменьшают накопление, или заставляют налогоплательщиков для покрытия их уменьшать на соответствующую величину свое прежнее непроизводительное потребление предметов необходимости и комфорта».

«Свойственное каждому человеку желание сохранить свое житейское положение и удерживать свое богатство на раз достигнутой высоте ведет к тому, что большинство налогов, будут ли то налоги на капитал или же на доход, уплачивается из дохода. Поэтому с ростом обложения или с увеличением правительственных расходов количество предметов, потребляемых ежегодно народом, должно уменьшаться, если он не может соответственно увеличивать свой капитал и доход. Задача правительственной политики и должна состоять в том, чтобы поощрять это стремление к накоплению. Оно никогда не должно вводить такие налоги, которые неминуемо падают на капитал. Нарушая это основное правило, они затрагивают фонд, предназначенный для содержания труда, и тем самым уменьшают будущее производство страны.

В Англии этим правилом пренебрегли...»

«Если цена сырых произведений не поднимется настолько, чтобы возместить землевладельцу налог, то он, естественно, покинет занятия, в котором его прибыль упала ниже общей нормы прибыли; это вызовет

уменьшение предложения, пока уменьшающийся спрос не произведет такого повышения цены сырья, что производство его станет так же прибыльно, как и помещение капитала во всякое другое дело».

«Повышение цены есть единственное средство, с помощью которого земледelec может уплатить налог и получать по-прежнему обычную среднюю прибыль от такого употребления своего капитала. Он не мог бы вычесть налог из ренты и переложить его на землевладельца, потому что он не платит никакой ренты. Он не мог бы покрыть его из своей прибыли, потому что у него нет оснований продолжать дело, которое дает малую прибыль, когда все другие занятия дают большую. Поэтому нельзя и сомневаться, что он будет иметь возможность поднять цену сырья произведений на сумму, равную налогу».

«Налог на сырые произведения не будет уплачен ни землевладельцем, ни фермером; его уплатит в повышенной цене потребитель».

«...Налог на хлеб падает на потребителей хлеба и повышает его стоимость сравнительно со стоимостью всех других товаров прямо пропорционально налогу».

«Поскольку сырые произведения входят в состав других товаров, стоимость последних также повысится соответствующим образом, если действие налога не уравновешивается действием других причин. Фактически они будут обложены косвенным налогом, и стоимость их повысится в соответствии с последним».

«Налог на ренту оказывает влияние только на ренту; он всецело падает на землевладельцев и не может быть переложен на какой-нибудь класс потребителей».

«Повысить ренту землевладелец не может, потому что разность в продукте, получаемом с наименее производительной земли, позже других поступившей в обработку, и с земли всякого другого разряда, остается прежней».

«Если бы рента была обложена налогом и не было принято никаких мер к различению разных частей вознаграждения, уплачиваемого теперь арендатором землевладельцу под названием ренты, то налог, поскольку он касается ренты за здания и другие сооружения, никогда не падал бы в течение сколько-нибудь долгого времени на землевладельца, а падал бы на потребителя».

«Десятина есть налог на валовой продукт земли и, подобно налогам на сырье, падает всецело на потребителя. От налога на ренту она отличается тем, что падает и на ту землю, которой первый не касается, и повышает цену сырья, на которую налог на ренту не влияет. Десятиной облагается как самая лучшая, так и самая худшая земля, притом строго пропорцио-

нально количеству даваемого землей продукта. Следовательно, десятина — налог равномерный».

«Единственное различие между десятиной и налогом на сырые произведения состоит в том, что первая представляет собою переменный денежный налог, а вторые принадлежат к категории постоянных денежных налогов».

«Поземельный налог, пропорциональный ренте о земле и изменяющийся с каждым изменением ренты, есть в действительности налог на ренту».

«Если бы, следуя совету Сэя, государство потребовало себе пятую долю увеличения дохода фермера, то это был бы налог односторонний, затрагивающий только прибыль фермеров и не касающийся прибыли лиц, занимающихся другими делами. Налог уплачивался бы со всякой земли, как той, которая дает скудный урожай, так и той, которая дает обильный урожай, и его нельзя было бы возместить путем вычета из ренты в тех случаях, когда земля не платит никакой ренты. Но односторонний налог на прибыль никогда не падает на промышленность, которая им обложена, потому что промышленник или оставит свое занятие, или вознаградит себя за налог. Те, кто не платит никакой ренты, могут получить возмещение только посредством повышения цены продукта, и таким образом предлагаемый Сэем налог упадет на потребителя, а не на землевладельца или фермера».

«Всякий налог на товары, как и возрастание трудности их производства, влечет за собою в конце концов повышение их цены. Но сколько пройдет времени, пока рыночная цена товара придет в соответствие с его естественной ценой, зависит как от природы самого товара, так и от возможности быстро уменьшить его количество».

«Если бы золото добывалось только в одной стране, а в качестве денег употреблялось бы во всех странах, его можно было бы обложить значительным налогом, который падал бы на каждую страну пропорционально количеству золота, потребляемого для промышленных целей и производства различных утвари. Но, как бы ни был велик налог, падающий на ту часть золота, которая употребляется в качестве денег, никто не платил бы его. Это — особенность денег. Стоимость всех других товаров, количество которых ограничено и не может быть увеличено путем конкуренции, зависит от вкусов, каприза и средств покупателей. Но деньги — такой товар, увеличение количества которого не может быть желательным и не является необходимым ни для какой страны...»

«Налоги на золото могут быть двоякого рода: один — на наличное количество золота, находящегося в обращении, и другие — на количество его, ежегодно добываемое из рудников. И те и другие имеют тенденцию уменьшать количество и повышать стоимость золота, но ни те, ни другие не повысят его стоимость, пока количество его не уменьшится».

«Налог на ренту с домов может падать или на нанимателя, или на землевладельца. При обыкновенных условиях можно считать, что весь налог уплачивается — непосредственно и в конечном счете — нанимателем».

«Если налог не особенно велик, если сама страна находится в неподвижном состоянии или прогрессирует, то у нанимателя нет никаких оснований довольствоваться домами худшего разряда. Но если налог высок или какие-нибудь обстоятельства уменьшают спрос на дома, то доход землевладельца упадет, так как наниматель отчасти вознаградит себя за налог уменьшением ренты. Однако трудно сказать, в каких размерах эта часть налога, сберегаемая нанимателем путем уменьшения ренты, распределится между рентой со строений и поземельной рентой. Вероятно, что в первом случае уменьшение коснулось бы и той и другой, но так как дома, хотя и медленно, постепенно разрушаются и постройка их прекратилась бы до тех пор, пока прибыль предпринимателя не достигла бы прежнего уровня, то после известного промежутка времени рента со строений вернулась бы к своей естественной цене. Так как домовладелец получает ренту только до тех пор, пока держится строение, то даже при очень неблагоприятных условиях он мог бы в течение очень долгого времени не платить ни единой доли налога на дом».

«Налоги на все товары, которые носят общее название предметов роскоши, падают исключительно на потребителей этих товаров. Налог на вино падает на его потребителя. Налог на лошадей, служащих для роскоши и забавы, или на кареты уплачивается теми, кто пользуется ими, и прямо пропорционален количеству этих предметов удовольствия. Иначе обстоит дело с налогами на предметы необходимости. Такие налоги часто падают на потребителей в пропорции, гораздо более высокой, чем количество потребляемых ими предметов».

«Все, что увеличивает заработную плату, уменьшает прибыль с капитала. Поэтому всякий налог на товары, потребляемые рабочими, имеет тенденцию понижать норму прибыли».

«Налог на шляпы повысит цены шляп, налог на обувь — цену обуви. В противном случае такой налог был бы в конце концов уплачен фабрикантом: его прибыль упала бы в сравнении с общей нормой, и он покинул бы свой промысел».

«Специальный налог на прибыль в данной отрасли промышленности повысил бы цены продуктов, подвергшихся обложению».

**Симонд де-Сисмонди** (1773–1842), швейцарский экономист и историк:

«В каждом доходе всегда есть часть, которая должна оставаться неприкосновенной, которую фиск не может затронуть без того, чтобы не сохранить объекты обложения и лишиться в будущем своих ресурсов».

**Уильям Петти** (1623–1687), английский экономист:

«Неясности и сомнения относительно права обложения налогами были причиной крупных и достойных порицаний враждебных выступлений со стороны населения и вынужденных строгостей со стороны государства...»

«Доводы в пользу акциза сводятся к следующему.

Во-первых, естественная справедливость требует, чтобы каждый платил в соответствии с тем, что он действительно потребляет. Вследствие этого такой налог вряд ли навязывается кому-либо насильно и его чрезвычайно легко платить тому, кто довольствуется предметом естественной необходимости.

Во-вторых, этот налог, если только он не сдается на откуп, а регулярно взимается, располагает к бережливости, что является единственным способом обогащения налога, как это ясно видно на примере голландцев и евреев и всех других, наживших большие состояния.

В-третьих, никто не уплачивает вдвое и дважды за одну и ту же вещь, поскольку ничто не может быть потреблено более одного раза.

Между тем мы часто наблюдаем, что в иных случаях уплачивают одновременно ренты со своих земель, со своих дымовых труб, со своих плитуллов, а также пошлины (которые уплачиваются всеми людьми, хотя купцы более всего говорят о них). Они уплачивают добровольные взносы и десятины. Между тем при акцизе никто не должен, собственно говоря, платить еще и другим способом и больше чем один раз.

В-четвертых, при этом способе обложения можно всегда иметь превосходные сведения о богатстве, росте, промыслах и силе страны в каждый момент. В силу всех этих причин при акцизе требуются не отдельные соглашения с семьями и не сдача всего налога на откуп, а собрание его особыми чиновниками, которые, будучи полностью заняты, не потребуют и четвертой части расходов, каких требует взимание наших теперешних многочисленных и многообразных налогов».

**Томас Гоббс** (1588–1679), английский философ:

«К равной справедливости относится также равномерное налогообложение, равенство которого зависит не от равенства богатства, а от равенства долга всякого человека государству за свою защиту. Недостаточно, чтобы человек только трудился для своего существования: он должен также в случае необходимости сражаться для защиты своего труда. Люди должны поступать, как евреи при восстановлении храма после возвращения из плена, когда они одной рукой строили, а другой держали меч, или же должны нанимать других, чтобы те сражались за них. Ибо налоги, которыми верховная власть облагает людей, есть не что иное, как жалованье, причитающееся тем, кто держал государственный меч для защиты людей, занимающихся различными промыслами и ремеслами. Ввиду того, что благо, которое всякий при этом получает, есть наслаждение жизнью, одинаково дорогое богатому и бедному, то и долг бедного за защиту его жизни равновелик с долгом богатого, кроме тех случаев, когда богатые, имея на службе у себя бедных, могут быть должниками не только за себя, но и за многих других. В силу сказанного равенство обложения оп-

ределяется скорее равенством потребления, чем богатством тех лиц, которое одинаково потребляют. Ибо на каком основании должен быть более обременен тот, кто работает много и, сберегая плоды своего труда, мало потребляет, чем тот, кто, живя беспечно, мало приобретает и расходует все приобретенное, в то время как один получает не больше защиты от государства, чем другой? Когда же налогами облагается то, что люди потребляют, тогда всякий платит соразмерно своему потреблению, и государство не терпит убытка от расточительности частных лиц».

**Луи шевалье де Жюкур** (1704–1779), деятель французского просвещения, сотрудник «Энциклопедии»:

«Налог – взнос, который отдельные лица обязаны уплачивать государству для охраны их жизни и имущества».

«Налоги в государстве – это как бы паруса на корабле; они должны его направлять, обеспечивать и доводить до гавани, но не обременять его, не держать постоянно на море и в конце концов потопить».

«Произвольный поголовный налог больше всякого другого соответствует рабству».

«Пропорциональный налог соответствует справедливости».

«Налог на товары соответствует свободе торгового народа. Этот налог уплачивается, в сущности, покупателям, хотя купец его авансирует и покупателю, и государству».

«Подать, наложенная Аристидом на всю Грецию для покрытия расходов в войне с персами, была распределена с такой гибкостью и справедливостью, что налогоплательщики называли эту подать «счастливым уделом греков». По-видимому, это единственный случай, когда подать получила такое прекрасное определение».

**Георг Вильгельм Фридрих Гегель** (1770–1831), немецкий философ:

«Большая ошибка оценивать государственное устройство в зависимости от выплаты налогов, к уплате которых принуждают население. Под этим углом зрения государственное устройство Англии было бы наилучшим, ибо нигде не платят таких налогов, как в Англии. А между тем нет в Европе народа, который бы располагал большим состоянием, чем англичане, и пользовался бы таким уважением и как нация, и в лице своих отдельных представителей.

Происходит это потому, что англичанин свободен, что он пользуется правами, даруемыми свободой, – одним словом, потому что он сам облагает себя налогом».

**Поль Анри Гольбах** (1723–1789), французский философ:

«Подчиняясь верховной власти, нации, несомненно, должны были предоставить ей средства, чтобы она могла успешно трудиться ради их



счастья; поэтому каждый индивид пожертвовал частью принадлежащего ему имущества, чтобы содействовать сохранению и защите собственности всех граждан. Таково происхождение налогового обложения».

«Секрет управления, заключающийся в беспрепятственном увеличении налогов, представляется большинству из них («руководителей народов») шедевром политической мудрости».

«Слишком большие налоги на предметы первой необходимости превращают большинство подданных в нарушителей законов, и государство совершенно лишается тех средств, на которые рассчитывала его жадность».

«Обор налогов становится кражей, когда их собирают не в целях обеспечения средств сохранения государства и упрочения его счастья. Король является разбойником и взяточником, если он применяет силу, чтобы вырвать имущество у народа, не обеспечивая ему взамен никаких выгод и преимуществ; он становится вероломным нарушителем долга, недобросовестно управляющим хозяйством народа, когда расширяет или тратит не по прямому назначению богатства, распорядителем и хранителем которых ему доверено быть».

«Гражданин охотно платит налоги, зная, что они необходимы для поддержания дарующей ему свою защиту родины».

«Вопрос о налогах является одним из самых важных вопросов, которыми должна заниматься политика; налоги постоянно становятся причиной раздоров между государем и подданными».

«Необходимо, чтобы налог был всеобщим; это бремя должны нести все подданные; освобождение от налогов создает между гражданами столь же несправедливое, сколь и обидное неравенство, которое обычно благоприятствует лишь тем, кто больше других в состоянии оказывать помощь стране».

«Ставки налога должны быть твердыми; каждый гражданин должен точно знать, в какой степени он обязан способствовать поддержанию общества; произвольные налоги являются источником притеснений и злоупотреблений; они предоставляют необъятный простор для несправедливости, мести, зависти, жадности и других страстей».

«Налог должен соответствовать средствам каждого гражданина, преимуществам, пользоваться которыми дает ему возможность государство, а главное, действительным потребностям государства».

«Если налог зависит от прихотей и жадности находящихся у власти людей, он не знает никаких границ».

«Налог должен взиматься простым и понятным гражданину образом, и облагаться им должны только значительные богатства».

«С особыми предосторожностями надо устанавливать налог на торговлю; торговля — это своевольное дитя, которое легко ступнуть; стоит только стеснить ее свободу, как она исчезнет».

**Карл Маркс** (1818–1883), немецкий экономист, философ:

«На налоге на вино крестьянин пробует букет правительства, его тенденцию».

«Любое государство должно попытаться обойтись без долгов, установить на момент хотя бы скоропреходящее равновесие в бюджете, возложить на плечи состоятельнейших классов населения *чрезвычайные* налоги. Но должна ли партия порядка для избавления национального богатства от биржевой эксплуатации принести в жертву на алтарь отечества свое собственное богатство? *Pas si Bete!* («Не так уж она глупа»).

Словом, без коренного переворота во французском государстве немислим переворот в государственных финансах Франции. Только одна фракция партии порядка была прямо заинтересована в падении финансовой аристократии, это — *фабриканты*. Мы говорим не о средних, не о мелких промышленниках, но о промышленных магнатах, составляющих при Луи-Филиппе широкий базис династической оппозиции. Их интересы, несомненно, требовали уменьшения издержек производства, стало быть — уменьшения налогов, которые входят в издержки производства, стало быть, уменьшения государственных долгов, проценты с которых входят в эти налоги, — другими словами, их интересы требовали падения финансовой аристократии».

«Налог — это источник жизни для бюрократии, армии, попов и двора — словом, для всего аппарата исполнительной власти. Сильное правительство и высокий налог — тождественные понятия. Парцелльная\* собственность по своей природе представляет собой почву для всемогущей и бесчисленной бюрократии... Наполеон с процентами возвращал налагаемый им принудительный налог посредством новых рынков, которые он открывал шпыкаями, посредством ограбления континентов. Наполеоновский налог был стимулом для развития крестьянских промыслов, тогда как теперь налог лишает эти промыслы последних ресурсов, последней возможности сопротивляться обнищанию. А многочисленная расшатавшаяся галунами и упитанная бюрократия — это *«idee napoléonienne»*, наиболее близкая сердцу второго Бонапарта».

«Налоги — это экономическая основа правительственной машины, и ничего другого».

\* Парцелла — небольшой участок земли, на котором с помощью примитивных средств производства крестьянин ведет свое мелкое (парцеллярное) хозяйство.

«..Всякое правительство, когда оно хочет обмануть крестьян, обещает им отмену налога на вино, а как только оно обмануло их, то сохраняет его в силе или восстанавливает. На налоге крестьянин пробует букет правительства, его тенденцию».

«Налоги — это экономическая основа правительственной машины, и ничего другого».

«Налоги — это экономическая основа правительственной машины, и ничего другого».

**Карл Маркс, Фридрих Энгельс:**

«Налог — это материнская грудь, кормящая правительство».

«Налог — это пятый бог рядом с собственностью, семьей, порядком и религией».

«Когда французский крестьянин хочет представить себе черта, он представляет его в виде сборщика налогов».

**Екатерина II (1729–1796), российская императрица:**

«Налоги для государства — то же, что паруса для корабля. Они служат тому, чтобы скорее ввести в гавань, а не тому, чтобы завалить его своим бременем или держать всегда в открытом море и чтоб, наконец, потопить его».

**Александр Иванович Шувалов, (1710–1771), граф:**

«Главная сила государства состоит в народе, поэтому необходимо оный народ на первый план рассуждения себе поставить и смотреть за тем, чтобы он не пришел в крайнюю слабость... в действительности же происходит иначе, ибо весь доход, который получает крестьянин от продажи продуктов, идет на внутренние пошлины. Господствующая система имеет только три последствия: разоряет народ, умножает уголовные процессы, порождает комиссии».

**Владимир Ильич Ленин (1870–1924):**

«Налог — это значит то, что государство берет с населения без всякого вознаграждения».

«Конечно, продналог не убеждением будет братья, его можно взять только принуждением, это и называется аппарат».

«Если бы мы пытались провести в жизнь какое-нибудь налогообложение, мы сейчас натолкнулись бы на то, что отдельные области в настоящее время проводят налоговое обложение, кто как вздумает, кому как придется, кому как позволяют местные условия».

«Утайка доходов тем сильнее, чем больше источником их является спекуляция и чем надежнее охранена коммерческая тайна».

**«...Сидеть и чинить государю прибыль»**

С налогом и Богом живи в ладу — не падай в беду.

**Пословица**

Основным источником доходов княжеской казны была дань. Это по сути был сначала нерегулярный, а затем все более систематический прямой налог. Историк А.Н. Сахаров в книге «Дипломатия Древней Руси» пишет: «Не отрицая торговых противоречий в качестве одной из возможных причин военного конфликта между Византией и Русью в начале X в., все же следует сказать, что, видимо, не они предопределили новое нападение Руси на Константинополь. Скорее всего, причина заключалась в отказе Византии соблюдать наиболее обременительное для нее условие договора 60-х годов IX в. — платить дань».

Историки не располагают документальными сведениями о нарушении греками своих обязательств по уплате дани Киеву, но допускают, что если такие обязательства существовали, то греки вполне могли их нарушить, воспользовавшись междусобицей на Руси, падением старой княжеской династии в Киеве, появлением на киевском престоле нового правителя, затяжными войнами Олега с окрестными племенами и хазарами. И не случайно вопрос о дани как основе общеполитического договора возник с первых же шагов русско-византийских переговоров под стенами Константинополя в 907 г.

Условия мирного договора 907 г. предполагали согласие греков выплачивать дань — именно выплачивать, а не выплатить одновременно. Четко прослеживалась идея дани как неременного условия дальнейших мирных отношений. Олег потребовал выплатить ему «дань» по 12 гривен на человека на 2 тысячи кораблей, «а в корабли по 40 мужь».

В договоре 907 г. зафиксировано право русских торговать с греками без уплаты пошлины: «Не платяче мьга ни в чем же».

Летописи пестрят сообщениями об установлении дани в пользу киевского князя с покоренных им различных славянских племен. Очень скоро киевским князьям пришлось убедиться, что сбор дани не может идти по произволу, что необходимо установить определенные организационные формы обложения населения. Князь Игорь, только что собравший дань с древлян и решивший тут же получить ее с них вторично, был убит возмущенными древлянами. Княгиня Ольга была вынуждена упорядочить взимание дани. Как сообщает летописец, Ольга после усмирения древлян объехала свои земли и установила «устава и уроки», «оброки и дани», т.е. определила размер налогов, сроки их уплаты и места, где они должны были собираться с населения. Судя по летописям, дань уплачивалась с плуга (рала), со двора (дьма).

Долгое время дань была основным источником пополнения доходов княжеской казны. Взималась она двумя способами: повозом, когда дань привозилась в Киев, и полдюжем, когда князья или княжеские дружины сами ездили за нею.

В XI в. князья взимали уже и торговые пошлины. Они облагали население также различными натуральными повинностями, обязывали его работать по строительству укреплений и пр. Свое право сбора с населения определенных земель киевские князья в IX–X вв. передавали иногда вассальным князьям и дружинникам.

Приняв христианство и превратив его в государственную религию, Владимир возложил на народ расходы по содержанию служителей этой религии. На содержание построенной в Киеве церкви он установил «десятину по всей Руси и с княжения... от всякого князя суда десятую вещь, а от торгу десятую неделю, а из домов на всякое лето десятое от всякого стада и от всякого жита...».

Позднее освобождение населения вотчины от налогов в пользу князя не означало освобождения от налогов и сборов вообще. Во многих случаях, как, например, судебные пошлины и др., они шли землевладельцу. Но и в том случае, когда налоги продолжали поступать в пользу князя, жалованные грамоты означали весьма существенный факт: сбор этих налогов с населения осуществлялся не представителями власти, а феодалом, который затем вносил их в княжескую казну.

Вопросы налоговой политики занимали важнейшее место в экономической деятельности киевских князей.

При Владимире Крестителе, Святополке Окаянном и Ярославле Мудром функции «налоговой полиции» выполняла княжеская гвардия — дружина, наставлявшая на путь истинный тех, кто не отнесся с должным пониманием к внушениям налоговых инспекторов.

Косвенное налогообложение существовало в форме торговых и судебных пошлин. Пошлина «мыт» взималась за провоз товаров через горные заставы, пошлина «перевоз» — за перевоз через реку, «гостиная» пошлина — за право иметь склады, «торговая» пошлина — за право устраивать рынки. Пошлины «вес» и «мера» устанавливались соответственно за взвешивание и измерение товаров, что было довольно сложным делом. Судебная пошлина «вира» взималась за убийство, «продажа» — штраф за прочие преступления. Судебные пошлины составляли от 5 до 80 гривен.

Основной формой эксплуатации татаро-монгольскими завоевателями русского народа являлось обложение его тяжелой данью, постоянными и чрезвычайными налогами и сборами. Сначала дань собиралась откупщиками, состоявшими главным образом из мусульманских купцов. Людей, не имевших возможности внести дань, откупщики закабалляли, а затем продавали в рабство. Считается, что в карательных отрядах выступали баскаки (ханские представители, контролировавшие местные власти), хотя до сих пор нет доказательств их участия в экспедициях. Эти чиновники жили на Руси практически безвыездно, а карательные отряды наезжали по мере необходимости. И такая возникала довольно часто, о чем красноречиво свидетельствуют летописи.

Восстания в Ростове, Владимире, Суздале, Ярославле и других городах в 1262 г. заставили Орду отменить эту систему сбора дани, перешли к сбору ее посредством присылаемых для этой цели данщиков, а затем сбор ордынской дани был передан в руки русских князей.

Но вот что удивительно: сообщая о восстаниях «охудавших, оскудавших и разорившихся вконец» русичей против «ясачных денег» (т.е. дани), никаких претензий собственно к ордынской налоговой политике летописи не фиксируют. Народный гнев, как пишут наши современники, был направлен прежде всего на тех, кто непосредственно занимался сбором налогов. А именно на откупщиков — как правило, выходцев из Бухары и Волжской Булгарии (ныне территория Татарии), которых на Руси называли бесерменами (т.е. басурманами). К примеру, в середине XIII в. на Ярославщине особенно свирепствовал «отступник от христианства и иночества», «пьяница и кошунник» Зосима, тело которого восставшие в 1262 г. ярославцы «повергаша псам на снедение».

После татаро-монгольского нашествия основным налогом стал «выход», взимающийся сначала баскаками — уполномоченными хана, а затем самими русскими князьями. «Выход» взимался с каждой души мужского пола и со скота.

Каждый удельный князь собирал дань в своем уделе сам и передавал ее великому князю для отправления в Орду. Сумма «выхода» стала зависеть от соглашений великих князей с ханами. Конфликт Дмитрия Донского (1359–1389) с темником Мамаем, фактическим правителем Золотой Орды, по словам С. М. Соловьева, начался с того, что Мамай требовал от Дмитрия Донского дани, какую предки последнего платили ханам Узбеку и Чанибеку, а Дмитрий соглашался только на такую дань, какая в последнее время были условлена между ним самим и Мамаем; нашествие Тохтамыша и задержание в Орде сына великокняжеского Василия заставили потом Донского заплатить огромный выход... брали по полтине с деревни, давали и золотом в Орду. В завещании своем Дмитрий Донской упоминает о «выходе в 1000 руб.». А уже при князе Василии Дмитриевиче упоминается «выход» сначала в 5000 рублей, а затем в 7000 рублей. Нижегородское княжество платило в это же время дань в 1500 рублей.

Помимо выхода, или дани, были и другие ордынские тяготы. Например, «ям» — обязанность доставлять подводы ордынским чиновникам. Это нашло отражение в русской народной песне XIV в.:

...Брал он, млад Шелкан,  
Дани-невыходы;  
Царски невыплаты:  
С князей брал по сту рублей,  
С бояр по пятидесяти,  
С крестьян по пяти рублей;  
У которого денег нет,  
У того ддя возмет;  
У которого ддя нет,  
У того жену возмет;  
У которого жень-то нет,  
Того самого головой возмет.

В XIV в. баскаки стали появляться на Руси наездами, а после 1480 г. — года стояния на Угре, считающегося датой окончания ордынско-

го ита, — вообще исчезли из поля зрения летописцев. И тогда на смену четкой и отлаженной налоговой системе Золотой Орды, построенной по древним монгольским и отчасти китайским образцам, пришла чисто российская безалаберность. Если у монголо-татар система сборов налогов имела жесткую вертикальную структуру, то с окончанием ита сбор налогов стали «курировать» несколько ведомств. К примеру, в XVI–XVII вв. одними налогами ведал приказ большого прихода, другими — приказ большой казны, остальными — еще несколько десятков приказов. С окончанием ита основную ответственность за поступление налогов стали нести не те, кто контролировал наибольшие потоки денежных средств, а «маломочные людшки» — крестьяне и мелкие торговцы.

В XV в. произошли важные перемены в области прямого обложения — от поголовного и подворного обложения перешли к пошному, при котором единицей обложения являлась «соха». Известия о «сохе» как о податной единице встречаются уже в XIII в. В.Н. Татищев писал о том, что великий князь Василий Ярославич в 1275 г. возил в Орду дань по полугривне с «сохи», а в «сохе» числился два мужа работников». В XV в. «соха» как податная единица, по-видимому, представляла собой определенное количество труда: под «сохою» имелись в виду 2 или 3 работника.

Уплата «выхода» была прекращена Иваном III (1440–1505) в 1480 г., после чего вновь началось создание финансовой системы Руси. В качестве главного прямого налога Иван III ввел дань деньгами с черносошных крестьян и посадских людей. Затем последовали новые налоги: ямские, пищальные — для производства пушек, сборы на городское и заочное дело, т.е. на строительство засек-укреплений на южных границах Московского государства. Иван Грозный ввел стрелецкую подать на создание регулярной армии и полоняничьи деньги для выкупа ратных людей, захваченных в плен, и русских, утнанных в полон.

Архаичной и неуклюжей была система местного управления. На местах власть принадлежала наместникам и волостелям. Они были кормленщиками: получали уезды (наместники) или их части — волости и станы (волостели), как тогда говорили, в кормление.

Кормление в XIII–XVI вв. — это система вознаграждения бояр, осуществляющих судебные-административные функции, путем предоставления им прав облагать в свою пользу население управляемой ими местности. Кормление — это также административно-территориальная единица, подати с которой (денежные и натуральные) обеспечивали содержание государевых людей. Кормленщик — лицо, получившее определенную территорию в «кормление», живущее на полном содержании местного населения за счет поборов, сбора налогов в свою пользу. Существовали специальные «Кормленная книга» и кормленная печать. В книге фиксировалась выдача денежного жалованья служилым людям, печать. Скреплялись документы, давшие право на корм — содержание, обеспечение.

Кормление означало, что кормленщику полагалась определенная часть податей с его уезда или волости. Кроме того, в его пользу шли судебные пошлины. Но этим вознаграждалась не административная и судебная деятельность наместника или волостеля. Ведь само кормление было наградой

или платой за прежнюю военную службу. Получал его служилый человек раз в несколько лет. Потому-то к своим прямым административным и судебным обязанностям кормленщики относились спустя рукава. Подчас наместники передоверяли свои функции своим холопам, а сами уезжали домой и спокойно занимались хозяйством. Сложилась парадоксальная ситуация: в феодальном государстве реальная власть на местах оказывалась подчас в руках холопов.

Да и в получении кормления не было порядка. Вероятнее всего, чтобы получить кормление, надо было дать взятку распределявшему их дьяку. Если же взятку не хотелось давать, могла возникнуть ситуация, в которой уже при Иване IV оказался один служилый человек — Суббота Стромиллов-Шолохов. Он рассказывал, за что побывал в тюрьме: «Был есмь челом царю государю о кормленье, и докуки моей было государю много, и про то меня в опальную тюрьму не одиножды посылывали — пять и шесть (пять-шесть раз). Да таки есьми у государя кормленья добился!»

В середине 1550-х гг. система местного самоуправления подверглась реформированию. Кормления были отменены. Население теперь должно было платить не кормленщикам, а государству: вводился новый налог — «кормленчий окуп». Эти деньги распределялись между феодалами, выходящими на службу. Тем самым для них компенсировалась утрата кормлений.

В русской истории XVI в. и позднее известен так называемый правевж. Этот дикий обычай выколачивания долгов Н. Евреинов описал в «Истории телесных наказаний в России»: «Всех, кто не хотел или не мог заплатить штраф, долги или иные денежные взъскания, хватали, ставили перед съезжей избой, перед приказом, или в ином месте, и били по икрам, пока не отдавали денег». Обьно каждый день много набиралось таких жертв. Их собирали вместе, затем являлись «праведчики», разделяли виновных, ставили их в ряды и всех поочередно били длинной тростью по икрам, проходя по рядам от одного края до другого. Так было каждый день от восхода солнца до 10-ти часов утра. За экзекуцией наблюдал пристав. По закону могли бить только в течение месяца (если должник не заплатил раньше) и по часу в день. Фактически же простаивали на «правеже» иногда в течение года каждый день от восхода до заката солнца.

В XVI–XVII вв. «правеж» был распространен в России «чрезвычайно». Били не только за денежные недоимки, но и за всякие другие провинности; били светских, духовных, крестьян иногда целыми селами, волостями. Только в середине XVIII в. императрица Елизавета отменила правевж, как варварскую и нецелесообразную меру. Это, однако, не мешало российским администраторам и на протяжении всего XIX в. выколачивать недоимки розгами и палками. Некоторые чиновники иногда изобретали при этом удивительно оригинальные меры. При ревизии Курской губернии сенатором князем Долгорукиным в 1826 г. обнаружилось, например, что уездные чиновники, собирая с крестьян незаконные поборы, ставили их ранней весной в воду, зимой заставляли голяк ходить по снегу или загирали в нетопленных избах, летом секли крапивой. В другом месте некий дворянский заседатель, чтобы получить подати с мужиков, сажал их в грязь. Вышнее начальство нашло такой прием не совсем удобным и привлекло ревностного администратора к ответственности. В Пензенской гу-

бернии исправник Иванов под предлогом обыска уводил недоимщиков в отдельную комнату, где бил их жестоко по животу, по шее, по груди и по ребрам, так как на этих местах не так заметны побои. Такой метод Иванов применял до тех пор, пока один из избитых не умер. В Ахтырской волости недоимщиков так сильно били прикладами по рукам, что от отдухолей крестьяне не могли работать.

Для определения размера прямых налогов служило сошное письмо. Оно предусматривало измерение земельных площадей, в том числе застроенных дворами в городах, перевод полученных данных в условные податные единицы «сохи» и определение на этой основе налогов. «Соха» измерялась в четвертях или четях (около 0,5 десятины), ее размер в различных местах был неодинаков. По словам историка В.О. Ключевского, наиболее нормальными размерами промышленной «сохи», посадской или слободской, были «40 дворов лучших торговых людей, 80 средних и 160 молодых посадских людей, 320 слободских. Кроме нормальных тягловцов из торговых людей, были еще маломочные, называвшиеся бобьями; в соху входило втрое больше бобьяльских дворов, чем дворов молодых торговых людей. Изменчивость размеров сохи, очевидно, происходила от того, что на соху падал определенный, однообразный оклад дани, который был соотносим с состоятельностью местных промышленных обывателей; в ином городе лучшие торговые люди могли платить этот оклад с 40 дворов, а в другом в соху зачислялось большее количество лучших посадских дворов».

Сельская «соха» включала определенное количество пахотной земли и менялась в зависимости от качества почвы, а также социального положения владельца. Так, московская соха включала: для служилых людей, будущих дворян — 800 четвертей «добрый», 1000 четвертей «средней» или 1200 четвертей «худой» земли; для церквей и монастырей — соответственно 600, 700 и 800 четвертей, для дворцовых и «черных» земель, обрабатывавшихся крестьянами, — 500, 600 и 700 четвертей. Новгородская «соха» была существенно меньше.

«Сошное письмо» составлял писец с состоявшими при нем подьячими. Описания городов и уездов с населением, дворами, категориями землевладельцев сводились в писцовые книги. «Соха» как единица измерения налога была отменена в 1679 г. Единицей для исчисления прямого обложения к тому времени стал двор.

Косвенные налоги взимались через систему пошлин и откупов, главными из которых были таможенные и винные.

Во всем славянском мире с древнейших времен известны так называемые медовые дани. Повсеместное обилие меда и других продуктов, употреблявшихся «для приготовления питей», вызвало установление пошлин и мыла, которые собирали с меда, хмеля, солода, а также натурой — медом и хмелем. Древляне в 946 г. платили дань медом. В 1125 г. Мстислав установил собирать «со ста по две лужне меду». Владимирский князь Мстислав Данилович в 1289 г. за «коромолу» жителей города Берестья (Брес-Литовска) наложил на них дань, в число которого шло, между прочим, «со ста по две лужне меду». Впоследствии эта дань носила название медовой дани, медоваго, оброка медоваго, оброчного меда.

В книге «История кабаков в России» писатель XIX века Иван Прыжов сообщает, что «следы древних пошлин с продуктов, из которых приготавлились питея, и питеями натурой, оставались кое-где и во второй половине XVI в.». В таможенной грамоте на Белоозеро в 1551 г. установлена дворовая пошлина «с меду, с солода — от 7 до 10 пудров». Подати медом и воском удержались кое-где даже в XVII в., хотя рядом с ними существовали и кабацкие откупы. С появлением кабаков появился и откуп. Пример откупной системы мог быть заимствован из Византии, где издавна императоры отдавали напитки на откуп, или от татар. Первые следы откупа находим еще в 1240 г. в Галицкой области, когда боярин Доброслав, овладев Понизьем, отдал Коломью на откуп «двум беззаконникам от племени смердь».

Псковские челобитчики в 1650 г. писали царю, что воеводы на указанные сроки жалованья не выдают, «нарочья откупщикам, чтоб жалованье ложилось у кабацких откупщиков».

На каждый кабак был положен оклад, определяемый доходами предыдущих лет, и откупными суммами...

Проблемам социально-экономической жизни России XVI в. посвящена работа выдающегося экономиста Ермолая-Еразма «Благоухающим царем правительница и землемерие» — первый в России социально-экономический трактат. (Слово «правительница» употреблено здесь в смысле «руководства».)

Крестьянин, по предложению Ермолая, должен отдавать землевладельцу только пятую часть добываемого им продукта, например, зерна, сена, дров и ничего больше.

Почему именно пятую часть? Ермолай ссылается на библейский пример: Иосиф установил в Египте взимать пятую часть урожая в пользу фараона; Ермолай призывает Ивана IV последовать этому примеру.

Ермолай предложил царю коренным образом изменить порядок образования средств, необходимых для покрытия общегосударственных расходов. Он высказался за отмену каких бы то ни было денежных налогов и сборов в царскую казну с крестьянства, так как требование с крестьян денег тягостно для них. Для создания средств, необходимых государю, в разных частях страны должно быть отведено определенное количество земли, обрабатывавшие эту землю крестьяне должны отдавать царю пятую часть урожая хлеба. С лесных земель должны вноситься звери и мед, с рек — рыба и бобы. Таким образом, царь будет получать продукты в натуре, часть собираемого хлеба может быть продана, и у царя будут необходимые ему деньги, «а ни единый ратай не будет слезен и мучен в недостатке...»

Ермолай предложил освободить крестьян и от ямской повинности. Ямская служба, пишет он, должна связывать города между собой. Расходы же по этой службе следует возложить на городских торговых людей, так как они богатеют на купле-продаже товаров. Зато торговые люди городов должны быть освобождены от пошлин и других платежей.

Он считал, что существующая единица измерения земли — «четверть» (полдесятины) — обременительна для крестьян; эта мелкая единица вызывает длительную работу царских землемеров — писарей, которые при этом «взыдаку многа брана у ратаев» и «ротаев многу скорбь от обидания приносяще». Ермолай предложил применять значительно более крупную едини-

цу — «четверогранное поприще» — площадь земли в одну тысячу сажен длиной и столько же шириной. Четверогранное поприще должно быть равно  $833\frac{1}{3}$  четвертям, по 250 четвертей в каждом из трех полей и 83 четверти на сенокосы и лес. Переход на эту крупную единицу измерения в 10 раз ускорила работу землемеров; уменьшались и поводы к земельным тяжбам.

Когда образовалась опричина и в нее в самой Москве погали три стрелецкие слободы в районе Воронцова поля (ныне улица Обуха), расквартированные там стрельцы, видимо, вошли в опричное войско. В это особое войско, которое Иван Грозный «учинил» в оприне, вошло «1000 голов» дворян и князей. Впоследствии его численность увеличилась в 5–6 раз.

На расходы по созданию опричины («за подъем же свой») царь взял с земщины 100 тысяч рублей. Чтобы представить себе, что значила в XVI в. эта сумма, можно вспомнить, что село с несколькими деревнями продавали за 100–200 рублей. За 5–6 рублей можно было купить шубу на куньем меху. Годовой оклад денежного жалованья служившего при дворе человека невысокого ранга равнялся 5–10 рублям, а 400 рублей — это самый высокий боярский оклад. Таким образом, 100 тысяч рублей составляли гигантскую по тем временам сумму. Естественно, платили деньги крестьяне и посадские люди; эти средства буквально выколачивали из них.

В XVII в. в Московской Руси за службу дворяне получали, в зависимости от характера службы, землю и жалованье. Земля, полученная за службу, оставалась за дворянами лишь до тех пор, пока они служили, а потом отбиралась в казну; но постепенно, так же, как раньше феодалы, эта жалованная земля превратилась в наследственную собственность. Что же касается «жалованья», то оно не всегда было денежным. Часть его заключалась в «кормлении», т.е. в том, что дворянин мог обращать в свою пользу доходы от тех городов и селений, где он служил. Никаких податей и налогов дворяне не платили.

В середине XVII в., когда финансами государства руководил Б.И. Морозов, произошли серьезные изменения в области налогового обложения. Существовавшая ранее податная единица — «посошная подать» — была заменена «живой четвертью», при которой учитывалась не только земля, но и рабочие руки. Вместе с тем Морозов усилил контроль за взиманием налогов, применяя чрезвычайно жестокие меры по отношению к неплательщикам.

Увеличение налогов осуществлялось за счет изъятия привилегий — «тарханов», которыми пользовались монастыри, «гости» и иностранные купцы, а также за счет обложения налогами населения ликвидированных «белых слобод».

Немецкий дипломат Сигизмунд Герберштейн (1486–1566), дважды побывавший в России (в 1516–1517 и 1525–1526), писал в «Записках о Московских делах»: «Налог или пошлина со всех товаров, которые или ввозятся, или вывозятся, вносится в казну. Со всякой вещи стоимостью в один рубль платят семь денег, за исключением воска, с которого пошлина взывается не только по цене, но и по весу. А с каждой меры веса, которая на их языке называется пудом, платят четыре деньги». В то время деньги равнялись одной второй копейки. В середине XVII в. была установлена единая пошлина для торговых людей — 10 денег (5 копеек с рубля оборота).

Во времена Московского великого княжества (XIV–XV вв.) сформировалась система «кормлений». Доверенные лица великого князя или государя, занимавшие управленческие должности, не получали тогда жалованья из казны. Вместо этого их отправляли в города и волости, где местное население было обязано содержать («кормить») государственных посланников весь срок службы.

«Кормленщики» собирали подношения как натурой (хлебом, мясом, сыром, овсом и сеном для лошадей и т.п.), так и деньгами. В их карман шли судебные пошлины, пошлины за право торговли и другие выплаты. Судя по летописным источникам, произвол и злоупотребления носили массовый характер.

В середине XVI в. Иван Грозный отменил систему «кормления». На смену ей пришел налог в пользу казны, из которого должностные лица отныне должны были получать содержание. Однако, как пишет доктор исторических наук А. Воханов, порождавшие практику подношений, — целенаправленная административная иерархия, жестокий контроль над всеми сферами жизни, правовая незащищенность «нижних сословий» оказались незаатронутыми реформами.

Большинство прямых налогов собирал Приказ большого прихода. Одновременно с ним обложением населения занимались территориальные приказы. В первую очередь Новгородская, Галицкая, Устюжская, Владимирская, Костромская чети, которые выполняли функции приходных касс; Казанский и Сибирский приказы, взимавшие «ясаки» с населения Поволжья и Сибири; Приказ большого двorca, облагавший налогом царские земли; Приказ большой казны, куда направлялись сборы с городских промыслов; Печатный приказ, взимавший пошлину за скрепление актов государевой печатью; Казенный патриарший приказ, ведавший налогом обложением церковных и монастырских земель. Помимо перечисленных налоги собирали Стрелецкий, Посольский, Ямской приказы. В силу этого финансовая система России в XV–XVII вв. была чрезвычайно сложна и запутана.

В первые годы правления династии Романовых начали функционировать около 20 прежних центральных учреждений. Новому правительству пришлось решать серьезные социально-экономические и политические проблемы. Прежде всего предстояло пополнить опустошенную государственную казну, наладить поступление государственных налогов. Поэтому в первые годы правления новой династии усиливается фискальная деятельность приказов. Окончательно оформились четвертные приказы и был создан ряд новых постоянных и временных центральных учреждений, ведавших сбором налогов (Новая четверть в 1619 г., приказ Большой казны — в 1621–1622 гг.).

Несколько упорядочена она была в царствование Алексея Михайловича (1629–1676), создавшего в 1655 г. Счетный приказ. Проверка финансовой деятельности приказов, анализ приходных и расходных книг позволили довольно точно определить бюджет государства. В 1680 г. доходы составляли 1 203 367 рублей. Из них за счет прямых налогов обеспечено поступление 529 481,5 рубля, или 44% всех доходов, за счет косвенных налогов — 641 394,6 рубля, или 53,3%. Остальную сумму (2,7%) дали чрезвычайные сборы и прочие доходы. Расходы составляли 1 125 323 рубля.

В то же время отсутствие теории налогообложения, необдуманность практических шагов порой приводили к тяжелым последствиям. Примером неудачной налоговой политики могут служить меры, принимавшиеся в начале царствования Алексея Михайловича. Он вел войны со шведами и поляками, требовавшими огромных расходов. К тому же Россию во второй половине 40-х гг. XVII в. постигло несколько неурожайных лет и падеж скота от эпидемических болезней. Правительство прибегало к экстренным сборам. С населения взимали сначала двадцатую, потом десятую, затем пятую деньги, т.е. прямые налоги «с животов и промыслов» поднялись до 20%. Увеличивать прямые налоги стало сложно. И тогда была предпринята попытка поправить финансовое положение с помощью косвенных налогов.

В 1646 г. правительство Б.И. Морозова ввело большие налоги на предметы первой необходимости. Был повышен акциз на соль с 5 до 20 копеек за пуд. Кстати, эту меру применяли в других странах. Расчет был на то, что соль потребляют все слои населения и налог разложится на всех равномерно.

Однако на деле пострадало беднейшее население. Оно кормилось главным образом рыбой из Волги, Оки и других рек. Выловленная рыба тут же солилась дешевой солью. После введения указанного акциза солить рыбу оказалось невыгодно. Рыба портилась в огромном количестве. Возник недостаток основного пищевого продукта.

Ближайшим помощником Морозова, одним из авторов программы косвенных налогов и других правительственных постановлений был ярославский купец Назарий Чистой, думный дьяк посольского приказа.

Когда запас казны иссяк  
и Дума думала бессильно,  
Назарий Чистой, думный дьяк,  
решил спасти Россию.

Он предложил налог на соль  
сменить надежной пошлиной.  
Проект одобрен. Соизволь!  
Но чтоб не облапошивать.

Экономический маневр  
по вкусу стал владычеству.  
Но у народа, видно, нерв  
был до предела взвинченным.

Сперва шумели просто так,  
кричали что захочется.  
Назарий Чистой, думный дьяк,  
сообразил, чем кончится.

Он спрятался на чердаке  
в огромной куче веников  
и на народном языке  
сквозь зубы крыл бездельников.

Его нашел честной народ.  
Искал недолго, впрочем,  
И недалеко от ворот  
Назарий век окончил.

Народ активен и речист.  
Казнил и стал счастливым.  
Вот так погиб экономист  
с инициативой.

В России соляной налог был временно отменен после народных (соляных) бунтов, и началась работа по упорядочению финансов.

Прямые налоги были неравномерны. Жители довольно многочисленных «обеленных» дворов и целых «белых слобод», числившихся за боярами и монастырями, равно как и служилые люди и духовенство, были свободны от налога и могли беспрепятственно заниматься торговлей и промыслами. Налоговое бремя ложилось в основном на наименее обеспеченную часть плательщиков.

Особенно тяжелыми для населения были всевозможные сборы, носившие характер косвенных налогов; к их числу относился и соляной налог, послуживший непосредственным поводом к восстанию 1648 г. Начавшись в Москве, восстание («соляной бунт») охватило ряд городов на севере, на юге, в Сибири и, наконец, в 1650 г. перекинулось в Новгород и Псков.

Крупный датский купец и промышленник Петр Марселис, живший в России и имевший здесь предприятия, добивался менее стеснительной и фактически беспошлинной торговли для иностранцев, в частности, отмены Новоторгового устава 1667 г. об обязательной сдаче золота и ефимков, привозимых иностранными купцами в Россию в обмен на русскую и иностранную монету по принудительному курсу.

Обсудив предложение Марселиса, поданное им в Посольский приказ в 1669 г., совещание выразило свое мнение так: «...И тем он своим умством хочет с иноземцы у всех русских людей торгами завладеть». Более того, увеличился размер пошлин, взимаемых с иностранцев при продаже и перевозе товаров. Так, например, размер проезжих пошлин увеличился на 10%, а размер пошлин, взимаемых при продаже товаров, составлял 6% с рубля.

В то время как иностранцы должны были платить пошлины золотыми или ефимками, русским купцам разрешалось «у города Архангельского и во всех порубежных городех...» платить пошлины мелкими русскими серебряными монетами.

Новоторговый устав подтверждал положение Торговой уставной грамоты 1654 г. о замене мелких налогов: подушного, жилищного, сотового, тридцатого, десятого, свального, статейного, мостового, гостиного и других единой пошлиной в размере 10 денег с рубля. Проезжие пошлины для русских купцов отменялись вовсе. Русские купцы, покупавшие товары в том городе, где они живут, также освобождались от уплаты пошлины из соображений, что «... торговые люди с тех торгов великому государю в тех городах служат и всякия подати платят». Устав разрешал также «гостям» и торговым людям гостининой и суконной сотен беспошлинно покупать продукты и вещи для собственного потребления.

Значительная часть статей Новоторгового устава, касавшихся внутренней торговли, была направлена на борьбу с злоупотреблениями таможенного чиновничества и местных властей.

Эпоха Петра I (1672–1725) характеризуется постоянной нехваткой финансовых ресурсов из-за многочисленных войн, большого строительства, крупномасштабных государственных преобразований.

В отличие от XVII в., когда в бюджете ведущее место занимали косвенные налоги, в 1680 г. прямые налоги составляли 33,7%, а косвенные — 44,4% всего государственного дохода. В первой четверти XVIII в. преобладали прямые налоги.

Активная внешняя политика и войны Петра I, преобразования армии, управления и культуры, создание флота, строительство заводов, каналов, верфей и городов требовали огромных денежных средств. Налоговый гнет возрос, а система налогов значительно изменилась. В отличие от XVII в., когда в бюджете ведущее место занимали косвенные налоги, в первой четверти XVIII в. преобладали прямые налоги.

Петр ввел новую податную единицу — «ревизскую душу». Все население государства было подразделено на две части — податную (крестьяне всех категорий, мещане, цеховые ремесленники и купцы) и неподатную (дворяне, духовенство). Для определения числа «душ» податного населения проводили переписи мужского населения податных сословий, называемые подушными ревизиями. Материалы этих ревизий использовались финансовыми органами, а также для рекрутских наборов.

Указ о первой подушной ревизии был издан 28 ноября 1718 г. Ревизия проводилась с 1719 по 1724 г. Умершие, белтые и самовольно переселившиеся в другие места лица не исключались из ревизских «сказок» до следующей ревизии (1744–1747). Не включались в число ревизских душ и лица, родившиеся после дачи «сказок». Ревизские «сказки» представляли собой ведомости со сведениями о лицах мужского пола податных сословий, подаваемые помещиками на крепостных, приказчиками — на дворцовых, старостами — на казенных крестьян и отсылались в Петербург в Канцелярию бригадира В. Зотова, которая руководила сбором и разработкой материалов ревизии. Надзор за ревизией осуществлял Сенат.

Кроме подворной, а затем подушной подати существовало множество других прямых налогов, чаще всего экстренного характера: драгунские, корабельные, рекрутские и др.

В то же время резко возросло число косвенных налогов. Возглавляемые бывшим крепостным Б.П. Шереметевым А. Курбатовым «государевы прибыльщики» должны были «сидеть и чинить государю доходы», т.е. придумывать новые, в основном косвенные налоги. Кроме уже известных и ставших традиционными винных и таможенных сборов появились новые сборы, вплоть до анекдотичного — на бороды и усы. Был введен гербовый сбор, подушный сбор с извозчиков — десятая часть доходов от их найма, налоги с постояльцев дворов, печей, плавных судов, арбузов, орехов, продажи съестного, найма домов, ледокольный и другие налоги и сборы. Появились сборы с хомутов, гробов, перевоза, водопооя, отвальные и привальные (для судов, отходящих от пристаней и подходящих к ним), с рыболовства, торговых операций солью и табаком, за ношение одежды старого покроя...

Облагались даже церковные верования. Например, раскольники были обязаны уплачивать двойную подать.

Большая часть сборов поступала в созданную в 1706 г. Ижорскую канцелярию; другие сборы поступали в специальные канцелярии: Банную, Рыбную, Мельничную, Почтовую, Ясачную и др. Эти сборы назывались канцелярскими. К концу царствования Петра I в России насчитывалось 40 видов различных косвенных налогов и канцелярских сборов.

В то же время Петр I принял ряд мер, чтобы, как мы сказали бы сейчас, обеспечить справедливость налогообложения, равномерную раскладку налоговых тягот. Некоторые налоги были снижены, причем в первую очередь для малоимущих людей. Для устранения злоупотреблений при переписи дворов введена была подушная подать. Автор «Истории Петра Великого» А.С. Чистяков пишет: «Подушные были невелики: с крестьян дворцового и синодского ведомства и с крепостных подушных брали по 74 коп., а с государственных крестьян, кроме 74 коп., взымали еще по 40 коп., вместо оброков, которые дворцовые, синодские и крепостные крестьяне платили своим ведомствам или помещикам. Заплатившие эти 74 или 114 коп., крестьянин не знал никаких денежных и хлебных поборов. Подушные собирались в три срока: зимою, весною и осень. С купцов и цеховых брали по 120 коп. с души».

Чтобы внешняя торговля России перестала зависеть от Голландии и Англии, Петр решил создать отечественный флот. «Надлежит умножить свои коммерции... и чтоб возить на своих кораблях також в Гишпанию Португалию, которая Коммерция великую прибыль принести может», — сказано в указе от 8 ноября 1723 г. Для поощрения отечественного торгового судоходства был установлен льготный таможенный тариф (ниже на одну треть) на те товары, которые вывозились из России и ввозились на русских торговых кораблях.

Во второй половине царствования Петра I, несмотря на огромные издержки, государство обходилось собственными доходами и, по словам С.М. Соловьева, «не сделало ни копейки долгу».

Налоговая система России при Петре, как и его предшественниках, включала налоги прямые и косвенные, обыкновенные и чрезвычайные, вызванные экстренной нуждой. Преобладали так называемые окладные или раскладочные налоги: государство устанавливало общую сумму налога и сбора, долженствующую поступить в казну, а в тягловой общине эта сумма раскладывалась затем между плательщиками в соответствии с имущественным состоянием каждого и другими признаками. Меньшая часть государственного дохода получалась в виде неокладных доходов, т.е. доходов, общая сумма которых не могла быть заранее установлена казной.

Рассматривая налоговую политику Петра I, историки не могут сказать определенно, каким именно налогам отдавал он предпочтение — прямым или косвенным. При нем широко использовались обе эти формы обложения. В результате введения подушной подати и повышения размера этой подати в сравнении с суммой замененных ею прямых налогов, удельный вес прямых налогов в бюджете поднялся в 1724 г. до 55,5%. С тех пор в государственном бюджете России долгое время преобладали прямые налоги. В указах Петра подчеркивалась необходимость обеспечить рост доходов государства «без тягости народа».



Основные принципы налоговой политики Петра сформулированы в «Регламенте государственной Камер-коллегии», где, в частности, говорится: «Понеже никакого государства в свете не, которое б наложенную тягость снести не могло, ежели правда, равенство, и по достоинству в податях и расходах осмотрено будет». В «Регламенте» подчеркнута взаимная зависимость налоговой системы и всего хозяйства страны, необходимость соизмерения величины налогов с имущественным состоянием плательщика. Эти финансовые принципы находились на уровне передовой теории того времени. Подобные идеи развивались в экономической литературе Запада и России, например в «Книге о скудости и богатстве» Ивана Тихоновича Посошкова (1652–1726).

Практические предложения Посошкова по вопросу о налогах исходят из следующего: 1) платить налоги должны все классы общества, кроме духовенства; 2) налоги не должны вредить народному хозяйству, разорять народ; 3) за основу обложения следует взять землю; размеры налога должны соответствовать размерам земли.

Посошков впервые в русской литературе поставил вопрос о замене феодальной формы налога в виде подушной подати более прогрессивной формой поземельного налога.

Посошков считал несправедливым, что дворянство не платит налогов государству, и предлагал обложить также и дворян, хотя и предвидел резкий протест с их стороны: «...чаю, сильные лица будут всячески сие дело препинать, понеже они обыкли по своей воле жить и не так они лобят дать, как лобят себе взять».

Посошков рекомендовал Петру ввести в России десятину в пользу церкви — десятую долю от всех продуктов, для себя употребляемых, рассматривал в «Книге» и вопрос о налогах на торговлю.

Современник Посошкова Федор Степанович Салтыков, также принимавший активное участие в реформах Петра I, не ставя общего вопроса о налогах с «господ и дворян», подчеркивал нецелесообразность существования такого порядка, при котором многопоместные и малопоместные вотчинники платили государству со своих вотчин поровну, и предлагал установить различный размер обложения их в соответствии с титулами, которые должны быть присвоены «господам и дворянам».

В.Н. Татищев в сочинении «Краткие экономические до деревни следующие записки» (1742), в частности, советовал: когда помещик живет в городе, применять оброчную систему с раздачей всей земли для обработки в надел крестьянам, ибо это «полезнее, нежели заочно содержать прикащика или старосту».

Михаил Дмитриевич Чулков (1743–1793) в вопросах налоговой политики придерживался мнения, что подати должны налагаться не на лица, а «по имению и прибытку каждого подданного». Чулков предлагал не только поимущественный, но и подоходный налог.

Изучению и критике налоговой политики второй половины XVIII в. посвятил специальные работы Александр Николаевич Радищев — «О подушном сборе», «О податях» (опубликованы под общим заглавием «Записка о податях Петербургской губернии»). Такое подробное и всестороннее изучение налогов было предпринято Радищевым впервые в истории русской экономической мысли.

Императрица Екатерина II образно охарактеризовала значение налогообложения: «Налоги для государства — то же, что паруса для корабля. Они служат тому, чтобы скорее ввести его в гавань, а не тому, чтобы завалить его своим бременем или держать всегда в открытом море и чтоб, наконец потопить его».

Впрочем, Екатерина II писала, что Радищев дал только «...умствование, взятое однако из разных полумудрецов сего века, как-то Руссо, аббе Рейнала и тому гипохондрику подобные». Утверждение, что Радищев заимствовал идеи у Запада, было повторено английскими и американскими исследователями, а также в 1947 г. в учебнике «История СССР» под редакцией академика Б.Д. Грекова, С.В. Бахрушина, В.И. Лебедева.

Во времена Петра I процветало взяточничество, порожденное системой «кормления». По отношению к взяточникам, как и казнокрадам, Петр отличался особой лютостью. Даже любимец царя А. Меншиков чудом избежал ссылки в Сибирь, когда выяснилось, что он брал взятки за предоставление военных подрядов.

Екатерина II особым указом запретила любые виды «акциденций» (как в ту пору назывались подношения).

До середины XVIII в. в русском языке для обозначения государственных сборов использовалось слово «подать». Впервые в русской экономической литературе термин «налог» употребил в 1765 г. историк А.Я. Полenov (1738–1816) в своей работе «О крепостном состоянии крестьян в России». С XIX в. термин «налог» стал основным в России при характеристике процесса изъятия денежных средств в доход государства.

### «...Паруса для корабля»

Чудес... можно найти в летописи Плутва даже более чем нужно. Так, например, один начальник плынул подлинному в глаза, и тот прозрел. Другой начальник стал сечь неплательщика, думая преследовать в этом случае воспитательную цель, и совершенно неожиданно открыл, что в спине у сего малого зарыл клад. Реальность этого факта подтверждается тем, что с тех пор сечение было признано лучшим способом для взъскания недоимок.

**М.Е. Салтыков-Щедрин**

В связи с огромным ростом расходов на государственный аппарат и войны подати систематически увеличивались. При Петре I подать была установлена в размере 74 копеек с души, а к концу первой четверти XIX в. ее размер достиг 3 рублей 36 копеек. Заметно вырос и оброк с казенных крестьян: в конце XVIII в. его размер колебался от 3 рублей 50 копеек до 5 рублей, а в 1823 г. — от 7 рублей 50 копеек до 10 рублей.

Колоссальные размеры недоимок свидетельствовали о крайнем перенапряжении налогового обложения крестьян.

Основную роль в бюджете России играли косвенные налоги, прямые — были на второстепенных ролях. Так, подушные подати с 1763 г. составляли 5667 тысяч рублей, или около 30% всех доходов, а в 1796 г. — 24 723 тысячи рублей, или 33% доходов. Подворная подать и промысловый налог приносили очень незначительные суммы. Косвенные налоги давали: 42% — в 1764 г. и 43% — в 1796 г. Следует отметить, что в 1796 г. в России городское население составляло 4,1% всего населения страны. Почти половину этой суммы приносили питейные налоги.

Налоги взимались с держателей плотомоев и прорубей, перевозов, рыбных ловель, подвижных лодок, за запись в городскую обывательскую книгу и другие. Появляются и первые заемные средства в бюджетах городов и проценты со вкладов в банки.

В 1802 г. Манифестом Александра I «Об учреждении Министерств» было создано Министерство финансов. В нем говорилось: «Должность Министерства финансов имеет два главных предмета: управление казенными и Государственными частями, кои доставляют Правительству нужные... доходы и генеральное всех доходов разделение по разным частям Государственных расходов».

В 1811 г. управление финансами было разделено между тремя ведомствами. Министерство финансов занималось всеми источниками доходов. Государственное Казначейство занималось ревизией всех счетов. Через 10 лет Государственное казначейство было включено в Министерство финансов на правах департамента.

К началу XIX в. бюджет Российского государства опирался, главным образом, на крепостное крестьянство. Именно на него делала упор налоговая система.

В начале XIX в. была разработана программа финансовых преобразований — «план финансов», связанная с именем крупного государственного деятеля Михаила Михайловича Сперанского (1772–1839). Программа предлагала проведение ряда неотложных мер по упорядочению доходов и расходов. Основные правила расходования государственных средств, предложенные М.М. Сперанским и утвержденные Государственным советом России в августе 1810 г., заключались в следующем.

Расходы должны соответствовать доходам. Поэтому никакой новый расход не может быть назначен прежде, нежели найден соразмерный ему источник дохода.

Расходы должны разделяться:

- 1) по ведомствам;
- 2) по степени нужды в них — необходимые, полезные, избыточные, излишние и бесполезные, причем последние не должны допускаться вовсе;
- 3) по пространству — общие государственные, губернские, окружные и волостные. Никакой сбор не должен существовать без ведома Правительства, потому что Правительство должно знать все, что собирается с народа и обращается в расходы;
- 4) по предметному назначению — обыкновенные и чрезвычайные расходы. Для чрезвычайных расходов в запасе должны быть не деньги, а способы их получения;
- 5) по степени постоянства — стабильные и меняющиеся издержки.

Для выхода из кризиса Сперанский предложил непопулярную меру — увеличение податей и налогов, реальные размеры которых в связи с падением курса ассигнаций значительно снизились, и установление новых сборов. «С лишком двадцать лет Россия сего не знала, — писал он позже. — Каждый член правительства хотел сложить с себя бремя сей укоризны! надлежало, однако ж, чтоб кто-нибудь ее понес. Судьба и несправедливость людей меня избрали на сию жертву...» Были повышены:

- подушная подать со всех категорий крестьян и с мещан,
- оброчная подать с казенных крестьян,
- подати с купеческих капиталов,
- подати с выплавленной на заводах меди,
- таможенные пошлины,
- гербовый и паспортный сбор.

Кроме того, увеличилась цена на соль, монопольным правом на производство и торговлю которой обладало государство. Устанавливались сборы с крестьян, ведущих в обеих столицах торговлю в лавочках, с иностранных ремесленников и домов в столицах.

Первый крупный труд в области налогообложения принадлежит Н.И. Тургеневу (1789–1871) — «Опыт теории налогов» (1818 г.). Н.И. Тургенев, в частности, писал: «Государство, или, точнее сказать, правительство, ничего не может делать для граждан, если граждане ничего не делают для государства... Успехи образованности, по мере их благотворного влияния на нравы и обычаи народов, действовали и на усовершенствование системы налогов... налоги начали быть распределяемы и собираемы с большею справедливостью и платимы с большею готовностью». И далее: «Налог должен всегда взиматься с дохода и притом с чистого дохода, а не с самого капитала, дабы источники доходов государственных не истощались. Обстоятельства делают иногда нарушение сего правила необходимым, иногда извинительным: необходимым при чрезвычайных случаях, когда граждане должны жертвовать всем на пользу общую, извинительным при переходе собственности из одних рук в другие...»

Государственный и общественный деятель Николай Семенович Мордвинов (1754–1845) был крупным помещиком — имел более 100 тысяч десятин земли, адмиралом — занимал пост вице-президента адмиралтейской коллегии, потом — морского министерства. В течение многих лет Мордвинов состоял председателем департамента государственной экономики, а с 1823 г. являлся президентом Вольного экономического общества. Мордвинов-экономист известен прежде всего как поборник развития отечественных мануфактур и насаждения банков России. Вопросы налоговой политики он решал с точки зрения сохранения капиталов. Мордвинов настаивал, чтобы налоги взимались только с чистых доходов, а не с капиталов, не за счет их истощения. Он высказывался за то, чтобы снять поборы, стесняющие промышленность. Мордвинов подчеркивал необходимость установления подоходного налога, а в отношении крестьян высказывался за установление поземельного налога вместо подушной подати. Он был сторонником усиления роли косвенных налогов за счет прямых налогов, т.е. стремился внести буржуазные принципы в налоговую политику крепостнического права.

В 1845 г. в Казани вышла книга И. Глаголева «Теория финансов», посвященная общей теории налогообложения, монопольным доходам и государственному кредиту.

В первой половине XIX века рост бюджета происходил в основном за счет увеличения числа доходных статей. В 1823 г. вместо поземельного сбора был введен оценочный сбор с городской недвижимой собственности, который стал главной статьей доходной части бюджета и сохранял это значение до 1917 г. Одновременно был введен городской сбор с гильдейского купечества. В 1830-е гг. бюджет Москвы пополнили новые налоги с промышленности и торгов и дополнительные сборы с магазинов, трактиров и общественных бань.

В середине XIX в. до 40% российского бюджета формировалось за счет «Питейного дохода». В том же столетии впервые были введены акцизы на товары массового спроса. Табак облагался налогом с 1839 г., сахар — с 1848 г., соль — с 1862 г., дрожжи — с 1866 г., керосин — с 1872 г., осветительные нефтяные масла — с 1887 г., спички — с 1888 г.

На протяжении всего XIX в. главным источником доходов оставались государственные прямые и косвенные налоги. Основным прямым налогом была подушная подать. Количество плательщиков определялось по ревизским переписям. Начиная с 1863 г. с мещан вместо подушной подати стал взиматься налог с городских строений. Отмена подушной подати началась с 1882 г.

Второе место среди прямых налогов занимал оброк. Это была плата казенных крестьян за пользование землей. Ставка оброка дифференцировалась по классам губерний.

Купечество платило гильдейскую подать — процентный сбор с объявленного капитала. Данный сбор был введен Екатериной II в 1775 г. для купцов 1-й, 2-й, 3-й гильдий вместо подушной подати. Он составлял 1% их капитала, но за 50 лет вырос до 2,5% для купцов 3-й гильдии и до 4% для купцов 2-й и 1-й гильдий. Размер капитала записывался «по совести каждого». Кроме того, действовала патентная система обложения торговли и промышленности. Были введены билеты на лавки, т.е. плата за каждое торговое заведение.

Наряду с основными ставками по прямым налогам вводились надбавки целевого назначения: на строительство государственных больших дорог, на устройство водных сообщений, временные надбавки для ускорения уплаты государственных долгов (действовали с 1812 по 1820 гг.). С дворян, имевших доход выше установленного размера, взимался только последний из перечисленных налогов — на уплату долгов. Причем дворяне, которые находились за границей не по службе и проживали доходы вне отечества, «должны были платить вдвое».

Кроме государственных прямых налогов функционировали земские (местные) сборы. Земским учреждениям предоставлялось право определять сборы с земли, фабрик, заводов, торговых заведений.

В теории налогообложения имеется извечный вопрос. Что целесообразнее, обеспечить формирование бюджета чисто фискальными методами или снижением налогов добиваться стимулирования предпринима-

тельской деятельности и расширения налоговой базы? В этой связи интересен исторический документ, подготовленный известным деятелем Австрии К. Меттернихом (1770–1859) и переданный им 15 декабря 1820 г. российскому царю Александру I во время очередного Венского Конгресса. Задавшись вопросом, что должны делать правительства, К. Меттерних пишет: «Они должны уделять пристальное внимание состоянию финансов своей страны, чтобы путем облегчения общественных повинностей и налогов дать вкусить их народам от благотворности не воображаемого, а реального мира».

Российский министр финансов граф Е.Ф. Канкрин (1774–1845), занимавший этот пост более 20 лет при Александре I и Николае I, призвал к очень большой осторожности в установлении новых налогов.

В апреле 1836 г. «высочайше утверждены» налоги и сборы «для приращения городских доходов»:

- A. С торговых и ремесленных заведений.
- I. С магазинов, лавок и прочих торговых заведений, в жилых домах помещаемых, равно с ренсковых поребов, подворьев, портретных и овощных лавочек.
- II. С постоялых дворов, содержимых купцами и мещанами.
- III. С фабрик и заводов по числу на оных рабочих.
- B. С разных лиц, обязанных по занятиям и промыслам своим платежом акцизы городу.
- IV. С занимающихся извозчицким промыслом.
- V. С извозчицких колод.
- B. С разных других статей городских доходов
- VI. С торговых частных бань.
- VII. С провозимых через таможенную товаров.
- VIII. Возврат от разных ведомств издержек, употребляемых из городских доходов на освещение фонарей.
- IX. С пивоварен.
- G. Сборы существующие, по коим допускается усиление.
- X. С трактирных заведений.
- XI. С протеста векселей и явки заемных писем.
- XII. С записи контрактов у маклеров.

В 80-х годах XIX в. стало внедряться подоходное налогообложение. Был установлен налог на доходы ценных бумаг. Затем государственный квартирный налог.

Существовали специальные государственные сборы. Таков, например, введенный в 1834 г. сбор с проезда по проложенному к тому времени шоссе Санкт-Петербург — Москва. К 1863 г. этот сбор распространялся на 23 шоссе и дороги. Взимались сборы с пассажиров железных дорог, парокондуктов, с железнодорожных грузов, перевозимых большой скоростью, сборы в морских портах.

Действовали пошлины с имущества, переходившего по наследству или по актам дарения. В зависимости от степени родства они имели ставку от 1 до 6% стоимости имущества.

Существовали паспортные сборы, в том числе с заграничных паспортов. Облагались налогом полисы по страхованию от пожара.

Крупные доходы государству давали акцизы на табак, сахар, керосин, соль, спички, прессованные дрожжи, осветительные нефтяные масла.

Значительны были налоги от производства и торговли алкогольными напитками.

Система акцизов, как и таможенные пошлины, имела не только фискальный характер. Она обеспечивала государственную поддержку отечественным предпринимателям, защищала их в конкурентной борьбе с иностранцами.

Начиная с 60-х гг. XIX столетия и до конца 20-х гг. XX в. фискальные органы публиковали государственные списки доходов и расходов.

В 1884 г. Александр III, видя, что коррупция принимает все более изощренные формы, утвердил «Правила о порядке совмещения государственной службы с участием торговых и промышленных товариществ», в результате чего сочетать государственную службу со службой в частной фирме стало формально невозможно.

Весной 1881 г. на пост министра финансов был назначен либеральный профессор Николай Христофорович Бунге. При нем, в условиях феодально-взятнической чиновничьей системы, имели место изменения в налоговой политике: снизилась роль прямых налогов, но значительно больше поступлений стали давать акцизы.

Николаю II россияне обязаны введением в России любимого всеми подоходного налога.

По мере становления гражданского общества в конце XIX – начале XX в. взяточник оказывался под двойной угрозой: потери должности и общественного осуждения. Особой нетерпимостью к коррупции отличался известный реформатор министр юстиции С. Витте. Когда раскрылось, что директор Департамента железнодорожного министерства В. Максимов получал взятки от известного предпринимателя С. Мамонтова, высокопоставленный чиновник был немедленно уволен в отставку. Были уволены и чиновники Минфина, получавшие деньги от Петербургского международного банка, хотя его директор А. Ролштейн считался близким Витте человеком.

Городские доходы в конце XIX – начале XX в. складывались из «обыкновенных» и «чрезвычайных». Первые состояли из доходов от городских недвижимых имуществ и некоторых налоговых сборов, основным из них был оценочный налог с недвижимых имуществ и торгово-промышленные сборы. Оценочный налог взимался со всей недвижимости, от него освобождались только имущества, принадлежавшие царскому двору, здания казенных, учебных и благотворительных учреждений, бездоходные церковные имущества, земли и сооружения железных дорог. Оценочный налог не мог превышать 1% стоимости или 10% чистого дохода с недвижимого имущества. Конкретный размер налога устанавливали городские думы.

Главными налогами, которыми облагались торговля и промышленность, были сборы с документов (купеческих свидетельств 1-й и 2-й гильдий, свидетельств на билеты мелочного торга, приказных свидетельств 1-го и 2-го классов, промышленных свидетельств, питейных па-

тентов) и с трактирного промысла (к последнему были причислены также постоянные дворы, съестные лавки, чайные и др.). Размер сбора с документов в пользу города ограничивался определенным процентом от казенного налога.

Величина сбора с трактирных заведений никакими нормами не регулировалась, она определялась самими думами. В доходах некоторых городов этот сбор занимал заметное место, составляя иногда 10–14% от общей суммы налогов.

Кроме того, существовал налог с наемной платы за помещения торгово-промышленных заведений, включая банки и банкирские дома, и ряд специальных налогов с предпринимателей (извозчиков, биржевых маклеров, браковщиков и др.).

В 1911–1912 гг. российский пресса начала охоту на должностных лиц, получавших «содержание» от дочернего предприятия компании «Вестингауд», в задачу которого входила прокладка в столице трамвайных путей. И снова герои скандала лишились должностей.

В 1898 г. Николай II утвердил Положение о Государственном промышленном налоге. Он просуществовал вплоть до революции 1917 г. Промышленные свидетельства согласно новому Положению должны были выбираться на каждое промышленное предприятие, торговое заведение, пароход. Свидетельство могло получить как физическое, так и юридическое лицо. Были введены 3 торговых и 8 промышленных разрядов, по которым взимался основной промышленный налог.

Основной промышленный налог состоял из налога с торговых заведений и складских помещений, налога с промышленных предприятий и налога со свидетельств на ярмарочную торговлю. Они взимались при ежегодной выборке промышленных свидетельств по фиксированным ставкам, дифференцированным по губерниям России.

Дополнительный промышленный налог по размеру превосходил основной и зависел от размера основного капитала и прибыли предприятия – является ли он гильдейским или акционерным обществом.

Принадлежащие купцам предприятия и заведения вносили дополнительный налог в виде раскладочного сбора и процентного сбора с прибыли. Сумма раскладочного сбора определялась один раз в три года законодательно и ежегодно раскладывалась в губерниях по предприятиям. Сбор с прибыли составлял 3,33% той части прибыли, которая в 30 раз превышала размер основного промышленного налога.

Ставка налога с недвижимого имущества в 1900 г. была доведена до законодательно установленного максимума, т.е. до 10%. В 1901 г. она была понижена до 9%, в 1903 г. составила 9,5%, а с 1913 г. вновь установилась в размере 10%.

«На первый взгляд, – пишет доктор экономических наук Г.В. Поляк в книге «Бюджет Москвы», – основное место по величине поступлений в бюджет Москвы занимали доходы городских предприятий. Но если из валовой суммы доходов городских предприятий исключить затраты на их содержание, то окажется, что наиболее высокий удельный вес в городских доходах принадлежал налогам и сборам».

## Минимум писка

Взимание налогов — это искусство одиозовать гуся так, чтобы получить максимальное количество перьев с минимумом писка.

*Жан Ватист Кольбер (1619–1683)*

Одной из важнейших вех в борьбе людей за свои экономические права и свободы стала Великая хартия вольностей, которую английский король Иоанн Безземельный вынужден был подписать 15 июня 1215 года в местечке Раннимед.

Эту грамоту составили и предъявили королю его собственные бароны. Они — вместе с рыцарями и горожанами — восстали против непрерывных монарших поборов и потребовали признания своих прав.

Хартия разрешала королю брать деньги у баронов на государственные нужды только с их согласия, а не в принудительном порядке, как привык действовать Иоанн.

Этот необычный для феодальной Европы документ также обязывал короля не арестовывать и не лишать имущества свободных людей без законного приговора суда.

Соблюдение хартии должен был контролировать комитет из 25 баронов, которые получили право поднять вооруженное восстание в случае невыполнения королем своих обещаний. Так они и поступили уже через год, когда король нарушил хартию. Война с баронами быстро свела его в могилу.

Великая хартия вольностей вошла в историю как попытка создать такое экономическое устройство жизни, которое учитывало бы интересы и защищало права граждан от произвола высшей власти более или менее демократическими методами.

Автор цитаты, послужившей эпиграфом к этой главе, — генеральный контролер Франции в царствование Короля-солнце — один из самых известных в мире министров финансов. Назначенный контролером государственных финансов, он открыл разные злоупотребления управляющего Фуке и в 1661 г. занял его место. Система Кольбера, названная по его имени кольбертизмом, заключалась в том, что предпринимались всякие меры для развития национальной торговли и промышленности. С этой целью был запрещен ввоз иностранных товаров, основаны субсидированные общества, получившие монополию на внешнюю торговлю. Система Кольбера, сопровождавшаяся значительным увеличением налогового бремени, вызвала недовольство народа. Кольбер впал в немилость и у короля, против роскоши и расточительства которого он выступал, желая превратить всю страну в единое хозяйственное предприятие во славу государя и для укрепления его могущества! И этого он добился, по меньшей мере частично.

Ему повсюду подражали, и больше всего в немецких территориальных государствах.

В Германии до середины XVI в. имперское налоговое ведомство работало не постоянно и, как отмечают исследователи, не с такой уж высокой

эффективностью. Знающим специалистом проявил себя Захариас Гайцкофлер, возглавлявший это ведомство с 1598 по 1604 г. Несмотря на то что в его распоряжении находилось около 30 служащих, а материальные затраты были установлены на довольно низком уровне в 300 гуслиных перьев (в 1599 г.), он развил удивительную активность. За время деятельности Гайцкофлера были собраны 88% запланированной суммы императорских налогов. С учетом того, что в его распоряжении не было аппарата принуждения и что ему приходилось рассчитывать только на лояльность представителей частей империи, это признается историками почти невероятным успехом. В королевском суде в Шпайере его поддерживало существовавшее с 1421 г. бюро налогового прокуратора, которое можно считать предшественником федеральной прокуратуры. Налоговый прокуратор вел многочисленные процессы против тех, кто оказывались должниками империи.

Таким образом, накануне Тридцатилетней войны имелась вполне приемлемая система имперских налогов. Характерной чертой налоговой практики, складывавшейся в ходе Тридцатилетней войны (общее название для войн, происходивших с 1618 до 1648 г. в Германии), было то, что воюющие стороны мало считались со слабыми административными органами земель и стремились удовлетворять налоговые требования по своему усмотрению и в зависимости от полноты власти.

Во время Тридцатилетней войны имперский генералиссимус Валленштейн (1583–1635) в 1625 г., когда император находился в затруднительном положении, предложил ему сформировать на свой счет (с уплатой за то впоследствии) 50-тысячную армию, с тем, чтобы быть ее плавководом и собирать на ее содержание контрибуцию по своему усмотрению. Его требования к выплате контрибуций вовсе не представляли собой лишь временную меру по преодолению возникших денежных затруднений. Он организовал и расширил их таким образом, что в конечном итоге заплюнул в свои руки сложную взаимоувязанную экономическую и финансовую систему, которая позволила ему в течение десятилетий содержать многочисленное войско.

Высокие прибыли давало также обложение налогами имперских городов, которые за счет уплаты фиксированных сумм стремились откупиться от косвенного вовлечения в военные действия в случае их использования в качестве мест набора и медицинского осмотра наемников или мест расквартирования войск. Так, например, Нюрнберг с 1625 по 1630 г. выплатил значительную сумму — 440 тысяч гульденов.

Сохранившиеся книги счетов, датированные 1621–1644 гг., дают историкам возможность точно установить, что означала эта система налогообложения для Кемптена, имперского города в Альгау, который в равной мере занимали войска как католиков, так и протестантов. По содержащимся в них данным, город в 1621–1627 гг. выплатил 31 220 гульденов регулярных имперских налогов. С 1630 по 1644 г. на город были наложены контрибуции, т.е. чрезвычайные налоги, в размере 411 505 гульденов. Фактически же расходы, нанесенные городу войной, следует увеличить еще на сумму от 200 тысяч до 300 тысяч гульденов. Эта сумма, которая кажется невероятной, была собрана за счет дополнительных налогов, получения кредитов и продажи городских земель.

Последствием Тридцатилетней войны для Германии, как пишет немецкий историк Юрген Райнер Вольф, стали труднейшие финансовые проблемы. Теоретически расходы на содержание княжеских дворов и на организацию управления должны были покрываться за счет доходов от доменов и суверенных прав (регалий). Но уже в XVI столетии таких поступлений стало не хватать. Для покрытия растущих военных расходов оказалось недостаточно и той подати, тех средств, которые поступали в пользу князей в виде личного налога. Потребности князей в финансовых средствах и их попытка покрыть таковые за счет богатых горожан вызвали к жизни формы предоставления на это согласия лицами, облагаемыми налогом. Так, например, при возникновении конфликта между городами Нижнего Гессена и ландграфом Германом по поводу выдачи разрешения на введение налогов на напитки во второй половине XIV в. в процессе примирения между городами и рыцарством сформировался институт земельных сословий.

В самом начале XVIII столетия во многих европейских странах стало формироваться административное и чиновничье государство, одновременно с ним крепла и приобретала более рациональные черты налоговая система. Историк Петер Клаус Харлман описывает ситуацию, характерную для Европы XVIII века от Бордо до Кенигсберга: «Виды косвенных налогов и таможенных пошлин в сопоставлявшихся странах были довольно схожими. Что касается косвенных налогов, то речь шла в большинстве случаев о налогах на напитки, продовольственные товары и предметы роскоши. Гербовые сборы взимались, к примеру, во Франции, Англии, Швеции, Дании, Австрийской Чехии, Клеве-Марк-Рерсе и Курсаконии. Многим государствам был известен также налог на карты и кости... Своеобразными оказались английский налог на наемные экипажи, кареты и дрожки и австрийский налог на лошадей, равно как и музыкальный сбор в Ганновере и Клеве-Марке». Налоги, однажды введенные, бывает, живут очень долго — вплоть до сегодняшнего дня.

Каждое государство опиралось на сити. В 1853 г. Компания Гудзонова Залива начала разводить на одном из своих островов овец. Соединенные Штаты заявили, что фермы подлежат обложению налогами в соответствии с законами Соединенных Штатов. Когда Компания отказалась платить, сборщик налогов США конфисковал несколько овец.

Принципом распределения налоговых источников между империей и отдельными государствами, входившими в ее состав, в кайзеровской Германии являлся девиз: «Империя — косвенные, отдельным государствам — прямые налоги». В 1875 году О. фон Бисмарк говорил: «С малолетства я высказывался в основном за то, чтобы мобилизовать средства, по возможности, за счет косвенных налогов». Из всех мер в области косвенных налогов только одна стала директивной в деле создания тех основ, на которых покоится современная налоговая система ФРГ. Имеется в виду введение универсального налога с оборота, который в 1916 г. первоначально взимался в качестве своего рода гербового сбора в размере одного промилле с платежей за поставки товаров. В июле 1918 г. он был трансформирован в многофазный налог с валового оборота в размере (на первых порах) 0,5%. Это означало, что налогом в полном объеме облагался любой оборот товаров или услуг, а не только то, что предприятие добавило к

стоимости купленных им на стороне полуфабрикатов и подготовительных работ, т.е. услуг. В такой первоначальной форме он взимался в ФРГ вплоть до перехода в 1960-х гг. к налогу на добавленную, или вновь созданную, стоимость. Тем самым был заложен фундамент одного из самых богатых налоговых источников современного государства.

Со всем этим был связан еще один важный шаг на пути создания современной Западной налоговой системы. Учредив в 1918 г. в Мюнхене Имперский финансовый суд, Германия получила возможность осуществлять судопроизводство, правда, по важнейшим налогам, связанным с войной. Связь этого развития с Имперским законом о налоге с оборота 1918 г. так описывает немецкий историк Н. Leidel: «Успех налога, который на основе многофазной системы облагались определенные, частично чрезвычайно сложные акты обмена на всех стадиях пути товара от производства до потребителя, преимущественно товарные поставки и услуги, зависел в значительной степени от разумного правового и налогового понимания экономического существа предмета. При этом сразу же возникло опасение, что исполнение закона о налоге с оборота по причине существования 26 налоговых ведомств государств, входящих в состав империи, к тому же частично плохо работающих, могло бы из-за различных подходов к налогообложению осложнить экономическую жизнь в большей степени, чем это имело место в рамках существовавших до тех пор имперских налогов, и тем свести на нет успех нового налога... Насколько серьезно рейхстаг отнесся к предложению об учреждении финансового суда, свидетельствует тот факт, что закон о его создании был взаимосвязан с остальными законами налоговой реформы, датированной июлем 1918 года... Следовательно, в случае неприятия закона об имперском финансовом суде оказались бы проваленными все остальные проекты законов. Никто не посмел взять на себя подобную ответственность в кризисной ситуации военного 1918 года». Одновременно был расширен имперский контроль за взимаемые другими имперскими налогами.

Сегодня налогообложению в США подлежат:

- трудовые доходы (заработная плата; гонорары; льготы, получаемые от работодателя; льготы в виде медицинской страховки, оплаты отдыха);
- проценты по вкладам, дивиденды по ценным бумагам (кроме государственных);
- доходы от сдачи в аренду жилых и производственных площадей;
- пенсии, выплачиваемые частными страховыми компаниями, и часть пенсий, получаемых в рамках государственной системы страхования;
- пособия по безработице, алименты;
- выигрыши в азартные игры, призы и премии.

Налогам обычно не облагаются выплаты по федеральным программам вспомоществования, компенсации за жилье и питание, получаемые от работодателя на время командировок, военное довольствие, ветеранские льготы, проценты по государственным ценным бумагам, компенсационные выплаты за производственные травмы и болезни и некоторые другие.

Ежегодно Служба внутренних доходов (СВД), ведающая сбором налогов в США, получает более 100 миллионов деклараций налогоплательщиков и налоговых отчетов корпораций. Все они проверяются на правильность за-

полнения и сопоставляются с финансовыми документами, поступающими в адрес СВД от банков и работодателей. Выборочной ревизии подвергается примерно каждая сотая декларация. Чем выше доходы налогоплательщика, тем больше у него шансов попасть в поле зрения этой службы, которая может затребовать документы, подтверждающие получение доходов, а также обоснованность использования различных налоговых льгот.

За нарушение сроков выплаты налогов, неправильное заполнение деклараций, предоставление неверной информации о доходах предусмотрены следующие штрафы:

- нарушение сроков без уважительной причины — 5% от суммы, не уплаченной в срок, за каждый (полный или неполный) месяц, но не более 25% от всей суммы подоходного налога;
- недоплата налога — 0,5% невыплаченной суммы, но не более 25% всей суммы подоходного налога;
- неправильное заполнение декларации, неверная информация о полученных доходах — 500 долл.;
- намеренная попытка недоплаты налога — 75% от неуплаченной суммы.

Для злостных неплательщиков применяются весьма суровые меры — вплоть до тюремного заключения и штрафа в размере 50 тысяч долларов. Штрафные санкции варьируются в зависимости от каждого конкретного случая и могут включать, например, конфискацию имущества гражданина или действующей корпорации, замораживание банковского счета и т.п. Но несмотря на столь мрачные для неплательщиков перспективы, проблема сбора налогов существует и в США. Только за 1995–1997 гг. СВД начала 344 расследования в связи с неуплатой налогов, 111 человек осуждены, по 168 делам были подготовлены обвинительные заключения. В числе приговоренных к различным срокам тюремного заключения есть и выходцы из бывших пределов СССР, поскольку по их вине американский бюджет лишился 34 миллионов долларов.

Наряду со стремлением к ужесточению санкций в отношении злостных неплательщиков в США используются нетрадиционные меры по повышению собираемости налогов. Так, 31 января 1997 г. в штате Нью-Йорк завершилась трехмесячная «налоговая амнистия», имевшая целью собрать невыплаченные или недоплаченные налоги (по состоянию на 1 января 1995 г.). В этот период налогоплательщик мог погасить свою задолженность (плюс 8% в случае подоходного налога), избежав штрафных санкций. Это вторая по счету амнистия такого рода. Первая была в 1985–1986 гг. и принесла казне 401 миллион долларов, что более чем в сто раз превышает расходы на ее проведение.

Несмотря на то что круг «злостных» нарушителей налогового законодательства, привлеченных к ответственности, весьма ограничен, пресса и телевидение не дают забывать об обязанностях расчета с государством и наступлении «судного дня».

В Америке помнят, например, историю 1990 г., когда за систематическое уклонение от налоговых платежей мультимиллионерша, владелица целой империи отелей Л. Хелмсли, была приговорена к четырехгодичному тюремному заключению, штрафу в размере 7,1 миллиона долларов, а также к общественным работам в течение 750 часов в приюте для детей наркоманов.

Численность налогоплательщиков, от которых налоговые чиновники требуют уточнений, измеряется сотнями тысяч человек. Например, в 1992 г. она составила 900 тысяч человек, из которых 3,5 тысячи были привлечены к уголовной ответственности. Попытки уклониться от уплаты налогов стоили карьеры ряду американских политиков, не говоря уж о моральных и материальных издержках «рядовых» американцев.

## XX век без начала и конца

Такие вопросы, как кредит, государственные долги, налоги и т.п., суть вещи очень интересные для буржуа и особенно малого буржуа, для рабочих же совсем мало.

*В.И. Ленин*

В 1901 г. в доходной части бюджета Москвы налоги и пошлины составили 54,2% ко всем доходам, в том числе оценочный сбор с недвижимых имуществ — 285%, а в 1913 г. соответственно — 25,1% и 14,6%.

Начало XX в. ознаменовалось усилением милитаризации России. Это повлекло увеличение ассигнований власти на военные и полицейские расходы. Увеличились на эти цели пособия казны местным бюджетом. В Москве они возросли с 433 тысяч рублей в 1901 г. до 1097 тысяч рублей в 1912 г.

Большую роль в увеличении бюджета сыграли займы. По мере заключения новых займов увеличилась задолженность города. С каждым годом росла сумма платежей по процентам и по основному долгу. Для погашения этой задолженности необходимо было увеличивать и источники городских доходов. Этими основными источниками были налоги, сборы и доходы от городских имуществ и предприятий.

По Городовому положению органы самоуправления имели право собирать в пользу города следующие налоги, сборы и пошлины: сбор с недвижимых имуществ или оценочный сбор — сборы с торговли и промыслов, сборы с площадей и экипажей, сборы за право пользования городскими площадями и проездами, пошлины местного значения и другие.

Основным источником, питающим городской бюджет, был сбор с недвижимых имуществ. Согласно статье 130 Городового положения, этот налог взимался в размере до 10% с суммы чистого дохода недвижимого имущества. При этом чистая доходность определялась при оценке имущества следующим образом: сначала оценщик устанавливал на основе договоров о найме валовой доход владения, из которого затем вычитал эксплуатационные расходы. Полученная разница определяла чистый доход.

Сложнее была оценка промышленных зданий. Они оценивались по доходности, определяемой на основе стоимости зданий, земельных участков и оборудования. Чтобы определить цену зданий и сооружений, необходимо было учесть вид здания, его назначение, материал, из которого они построены, вид отопления и т.п. Оценка оборудования производилась

по прейскурантам с учетом изношенности. Оценка земли производилась на основе цен, существовавших в данном районе города.

Третьим по размеру налогом был сбор с заведений трактирного промысла. Особенностью этого налога было то, что он являлся раскладочным. Это означало, что все налогоплательщики были разделены по видам заведений на группы. На каждую группу городская дума ежегодно устанавливала определенную сумму налога. Эту сумму владельцы сами разверстывали между собой. В 1913 г. этот налог вносили 2355 заведений. Это были трактиры, буфеты, меблированные комнаты, где подавали еду. В 1901 г. все эти заведения внесли в доходы городского бюджета 0,5 миллиона рублей, в 1913 г. — 0,8 миллиона рублей, т.е. поступления возросли на 54,2%.

Четвертое место по доходности занимал промышленный налог, или сбор с документов на право заниматься торговлей и промышленностью. Налог взимался от 10 до 15% с цены промышленного свидетельства. Сюда же включался налог со свидетельств на личное промышленное занятие. Последний платили в размере 10% и люди, получающие жалованье и вознаграждения.

Следующее место среди налогов по размерам поступлений занимает сбор с извозного промысла. Согласно статьям 127 и 134 Городового положения этот налог взимался в размере 10 рублей с лошади легкового и грузового извоза. Но как источник доходов, этот налог шел на убыль, так как трамваи постепенно вытесняли легковой извозный промысел. Однако извозчики оставались основным транспортом Москвы. В 1913 г. было зарегистрировано 28,7 тысяч лошадей, из них 15,6 тысяч в ломовом извозе и 14 тысяч в легковом.

В пользу города собирались налоги с лошадей и собак, экипажей, автомобилей и велосипедов, находящихся в личном пользовании горожан. С лошади сбор взимался в размере 12 рублей в год, с экипажа — от 5 до 25 рублей, с автомобиля — по 3 рубля за каждую лошадиную силу мощности мотора. С увеличением числа автомобилей суммы поступлений по этому налогу увеличивались.

К следующей категории городских налогов следует отнести пошлины. Это были нотариальные сборы, сбор за прописку лиц, приезжающих в Москву, сбор, взимаемый в судебно-мировых учреждениях за ведение гражданских дел, сбор за утверждение планов и чертежей на постройки, сбор за справки, выдаваемые из адресного стола, и наконец, сбор с аукционных продаж имущества.

Как источник доходов городского бюджета особо следует выделить больничный сбор. Этот сбор имел целевое назначение, и средства, полученные по нему, шли на финансирование здравоохранения. На основании закона от 21 мая 1890 г. размер налога был определен ежегодно в 1 рубль 25 копеек с человека. Согласно пункту 2 этого закона, обложению «подлежат все лица обоего пола без различия звания, занимающиеся в черте г. Москвы для домашнего услужения и разного рода работ и занятий, как у частных лиц, так и в разных учреждениях, заведениях, на фабриках и заводах, а равно занимающиеся комиссионерством, работою поденно, посуточно и сделно, извозом, торговлею вразвоз и вразнос, каким-либо мастерством или ремеслом». От этого сбора освобождались лишь те рабочие

на предприятиях, для которых по закону от 23 мая 1912 г. были образованы больничные кассы.

После Октября 1917 г. в финансовой системе России начался кризис. Основным источником доходов центральных органов советской власти стала эмиссия денег, а местные органы существовали за счет контрибуций. Но денежная эмиссия, как и контрибуция, не способствуют налаживанию хозяйства.

Сразу после революции налоговый аппарат был расформирован, а все налоги отменены. В последующие несколько лет роль налогов играла «экспроприация буржуазии», «чрезвычайные революционные разверстки» и другие формы поборов. Восстановлена налоговая система была в период нэпа.

Существовавшая в то время налоговая система содействовала развитию государственного и кооперативного сектора и ограничению «частнокапиталистического элемента в экономике». Финансовый аппарат обеспечивал через бюджет перераспределение национального дохода страны.

В период Гражданской войны 1918–1920 гг. в стране применялась продовольственная разверстка — продразверстка — система заготовок сельскохозяйственных продуктов. Заклучалась она в обязательной сдаче крестьянами государству по твердым ценам всех излишков (сверх установленных норм на личные и хозяйственные нужды) хлеба и других продуктов.

Декретом СНК от 11 января 1919 г. продразверстка была введена на всей территории Советской России, в том же году на Украине и в Белоруссии, в 1920 г. — в Туркестане и Сибири.

Вначале продразверстка распространялась на хлеб и зернофураж. В заготовительную кампанию 1919–1920 гг. она охватила также картофель, мясо, а к концу 1920 г. — почти все сельхозпродукты.

В. Маяковский писал:

Крестьянин! Яичная разверстка отменяется —  
На 282 миллиона штук меньше  
налог на яйца.  
Чтоб кур не запускали,  
а занимались ими,  
С таких хозяйств налог  
и снимаем.

С увеличением заготовок по продразверстке сужались товарно-денежные отношения (была запрещена свободная продажа хлеба, зерна). Продразверстка наложила отпечаток на все стороны хозяйственных взаимоотношений между городом и деревней, став одним из важнейших элементов системы военного коммунизма.

Вот еще несколько строк из В. Маяковского: «Продналог оставил деревне много лишка»; «Советская власть заменила продразверстку налогом» («Раздумывает крестьянин: мало это выйдет ли много?»); «Надо, чтоб продналог голодным рабочим помог»; «Чтоб России не умереть, а расцвести, — все на сбор продналога». И еще: «Опыт экономической политики» («Раньше с крестьянством враждовали немного — отношения изменились — с введением налога»). В. Маяковский разъяснял:



Чем, например, расходы  
по просвещению покрыть,  
Расходы по государственным  
сооружениям и прочее?  
Только трудом рабочих,  
Только крестьянским налогом.

Декретом ВЦИК от 21 марта 1921 г. взамен продразверстки был введен продналог — твердо фиксированный натуральный налог с крестьянских хозяйств. Это был первый шаг к новой экономической политике — нэп. В. Маяковский, пародируя пародиста, написал:

Спросили раз меня: «Вы любите ли нэп?»  
«Люблю, — ответил я, — когда он не нелеп».

Размер продналога был значительно меньше продразверстки. Ставки продналога по каждому виду сельскохозяйственных продуктов определялись в зависимости от местных условий и зажиточности крестьянских хозяйств.

В апреле 1923 г. вместо продналога, других налогов и сборов в деревне был введен единый прямой сельскохозяйственный налог, который с 1924 г. (с установлением в СССР твердой валюты) стал взиматься в денежной форме.

Особенностью 1920-х годов было наличие большого количества налогов и сборов. Крупнейшими из них были подоходный налог, промышленный налог, налог с грузов, перевозимых по железнодорожным и водным путям, налог со строений. Помимо этих налогов, существовали более мелкие, такие, как налог со зрелищ, сбор за право торговли на рынках, квартирный налог.

Вместе с прямыми налогами и сборами источником бюджета были косвенные налоги. Введенные в 1921 г. на предметы потребления, они способствовали быстрой мобилизации средств в бюджет. Косвенными налогами в первую очередь и в большей степени облагались товары роскоши, чтобы «вся тяжесть косвенных налогов ложилась на имущие классы». Та же цель преследовалась и при проведении всей налоговой политики. Об этом было сказано в решениях XI съезда партии: «Налоговая политика должна иметь задачей регулирование процессов накопления путем прямого обложения имущества, доходов и т.п.

Определенный этап в налаживании финансовой системы страны наступил после провозглашения новой экономической политики — нэп. Были сняты запреты на торговлю, на местный кустарный промысел. Появились иностранные концессии. Была разработана система налогов, кредитных операций, приняты меры по укреплению денежной единицы.

После 1932 г. в результате реформы налоговая система времен нэпа была изменена в корне. Количество налоговых ставок возрастало в геометрической прогрессии. В середине 1933 г. существовало 400 ставок. А к 1937 г. их стало уже 1109 без учета поясов по хлебопродуктам и продовольственным товарам, которые, в свою очередь, доводили число налоговых ставок до 2444.

Опыт 20-х гг. XX столетия показал, что нормальное налогообложение возможно лишь при определенном построении отношений собственности, которые обеспечивали бы правовую обособленность предприятий от государственного аппарата управления.

В 1923–1925 гг. существовали следующие виды налогов.

I. Прямые налоги. К ним относились сельскохозяйственный, промышленный, подоходно-имущественный, рентовые налоги, гербовый сбор и тому подобные пошлины, наследственные пошлины.

II. Косвенные налоги: акцизы и таможенное обложение.

Акцизы были установлены на продажу чая, кофе, сахара, алкогольных напитков, табачных изделий, спичек, нефтепродуктов, текстильных изделий и некоторых других потребительских товаров.

Прямые налоги являлись орудием финансовой политики — рычагом перераспределения накапливаемых в процессе хозяйствования капиталов, и в то же время они становились существенным фактором роста доходов бюджета. В 1922–1923 гг. прямые налоги составляли около 43% всех налоговых поступлений в бюджет, в 1923–1924 гг. — 45%, в 1925–1926 гг. — 82%.

Промысловым налогом облагались торговые и промышленные предприятия, а также единоличные ремесла и промышленные занятия. Плательщиками промышленного налога были все агенты производства и обращения. Величина налога равнялась 1,5% с торгового оборота. Но кроме этого уравнительного сбора в состав промышленного входил еще и патентный налог. Стоимость патента варьировалась по разрядам в зависимости от вида занятий и географического положения региона.

Уравнительный сбор представлял собой, по сути дела, налог с оборота, позволяющий относительно равномерно облагать все товары. Этот налог тоже не всегда был равен 1,5%. В пищевой промышленности он составлял от 1,5 до 2%, на предметы роскоши — от 2 до 6%.

В общмировой практике налог с оборота в конечном счете эволюционировал в налог на добавленную стоимость. В экономике России эволюция была обратной — в сторону сближения налога с оборота с акцизами — определенной фиксированной надбавкой к цене товара в пользу государственной казны. На протяжении многих лет налог с оборота вызывал отклонение цен на товары от их стоимости, препятствовал установлению рыночных цен и развитию хозрасчетных отношений.

Другим важнейшим прямым налогом был подоходно-поимущественный. Им облагались как физические, так и юридические лица: акционерные общества, товарищества и т.п. Поимущественное обложение представляло собой прежде всего налог на капитал. Государственные предприятия были освобождены от поимущественного обложения и платили подоходный налог в размере 8%.

Подоходное обложение, построенное в СССР по классовому принципу, явилось одним из наиболее действенных средств регулирования накопления частного капитала и затрагивало преимущественно «нетрудовые элементы» и некооперированных кустарей.

Источником городского бюджета были местные налоги и сборы. Первые состояли из налогов с грузов, со строений, с биржевых сделок, из

целевого квартирного налога, налогов с транспортных средств, публичных зрелищ.

Важное место в системе местных налогов и сборов имел налог с грузов, перевозимых по железным дорогам и водным путям сообщения. Обложение налогом производилось в зависимости от стоимости груза: для более дорогих грузов процент обложения повышался. Высший размер обложения — 0,75% стоимости груза, низший — 0,02%. От обложения было освобождено свыше 40% всех грузов. Московский Совет освободил от обложения, например, строительные материалы для рабочего жилищного строительства.

Характерным для этого времени был налог с биржевых сделок, который дал наибольшую сумму в Московский городской бюджет — 281 тысячу рублей. По налогу со строений поступило 126 тысяч рублей, квартирному налогу — 126 тысяч, налогу с транспортных средств — 136 тысяч рублей. Остальные налоги были менее значительны.

Число налогов и сборов и их значение в городском бюджете постепенно уменьшалось. Если в 1924 г. было около 25 местных налогов, то в 1927 г. их осталось 8.

В.В. Маяковский в «Разговоре с фининспектором о поэзии» писал:

В ряду  
имеющих  
лабазы и уголья  
и я обложен  
и должен караться.  
Вы требуете  
с меня  
пятьсот в полугодье  
и двадцать пять  
за неподачу деклараций.

В 1930 г. в стране была налоговая реформа, суть которой заключалась в том, что вместо многочисленных налогов и пошлин и многократного обложения товаров и предприятий вводились два основных платежа в бюджет. Ими стали налог с оборота и отчисления от прибыли для государственных предприятий и налог с оборота и подоходный налог — для кооперативных предприятий.

Налоговая реформа 1930 г. в СССР унифицировала налоговые и неналоговые платежи в госбюджет и заменила их для социалистических предприятий двумя формами изъятия средств в бюджет:

- налогом с оборота;
- отчислениями от прибыли.

Налог с оборота включал в себя как налоговые, так и неналоговые источники доходов. В их числе были акцизы, промышленный налог, гербовый сбор, лесной доход, доход от недр, арендная плата. Таким образом, налог с оборота — это часть чистого дохода общества, предусмотренная в цене товара.

Плательщиками налога с оборота стали в основном оптовые торговые организации. Этим самым была создана возможность для введения твер-

дых цен, улучшения государственного планирования объема и себестоимости продукции и регулирования рентабельности предприятий. В то же время новая система способствовала унификации платежей предприятий и централизации их обложения, кроме того, она обеспечивала устойчивое и регулярное поступление доходов в бюджет.

Финансирование Великой Отечественной войны потребовало мобилизации огромных средств и введения новых правил. Так, в 1941 г. устанавливается стопроцентная ставка к подоходному и сельскохозяйственному налогам. Впоследствии она преобразуется в военный налог, который действовал до 1946 г. Для покрытия огромных военных расходов были увеличены поступления от населения в виде налогов и сборов — с 5% всех доходов бюджета до войны до 14% в годы войны.

В период Великой Отечественной войны 1941–1945 гг. доля налогов с населения в доходах госбюджета возросла.

С ноября 1941 г. был введен налог на холостяков, одиноких и бездетных граждан, а с 1 января 1942 г. — специальный военный налог (отменен в 1946 г.). Были пересмотрены действующие налоги и сборы. К ним относились сельскохозяйственный налог, обложение по которому стало определяться по повышенным нормам доходности, местные налоги и сборы и государственные пошлины. В то же время были отменены некоторые старые налоги, например, сельский культсбор, налог с имущества, переходящих при наследовании и дарении. В 1943 г. культсбор с городского населения был унифицирован с подоходным налогом. Упрощена была система местных налогов и сборов.

Были созданы фонды — обороны и Красной армии, в которые люди вносили деньги, облигации, драгоценности, продукты. Семьям военнослужащих предоставлялись льготы при уплате налогов.

В книге «Военная экономика СССР в период Отечественной войны» Н. Вознесенский в 1947 г. писал: «Наряду с мобилизацией денежных средств населения через налоговую систему необходимо отметить исключительный патриотический подъем среди населения города и деревни СССР, проявленный в подписке на военные займы и в других формах добровольных взносов населения... Добровольные взносы населения СССР дали на нужды Отечественной войны за четыре года военной экономики 94,5 млрд. руб.»

В годы войны и первые послевоенные годы появились подсобные хозяйства при предприятиях и учреждениях, в том числе учреждениях, состоящих на местном бюджете. Отчисления от прибыли таких хозяйств давали, например, в московский городской бюджет значительные суммы. В 1947 г. по этому источнику в городской бюджет поступило 511 тысяч рублей. Местные налоги и сборы в 1947 г. дали в городской бюджет 26,7 миллиона рублей, или 7,8% всех доходов. Наибольшие поступления дал налог с киноустановок — 12,7 миллиона рублей, затем налог со строений — 6,1 миллиона рублей и земельная рента — 1,1 миллиона рублей. Сборы с владельцев транспортных средств и скота были очень незначительны и составили всего около 100 тысяч рублей. Зато в результате расширения колхозной торговли разовый сбор на колхозных рынках составил 4,6 миллиона рублей. Основными плательщиками были предприятия и организации.

Первое место по величине поступлений в доходной части московского бюджета продолжали занимать отчисления от государственных доходов и налогов.

Следующую группу источников доходов бюджета Москвы представляли сборы и пошлина, непосредственно зачисляемые в местный бюджет. Сюда входили подоходный налог с потребительской кооперации и хозорганов общественных организаций и государственная пошлина.

В отличие от настоящего времени, налоги с предприятий и организаций в 50-е годы составляли всего 2% доходов госбюджета.

В мае 1960 г. был опубликован закон «Об отмене налогов с заработной платы рабочих и служащих», проводился в жизнь путем постепенного повышения необлагаемого минимума доходов и расширения налоговых льгот.

Заметным этапом в снижении налогового обложения населения стал Указ Президиума Верховного Совета СССР «О снижении налогов с заработной платы рабочих и служащих» от 26 сентября 1967 г. В соответствии с Указом ставки подоходного налога и налога на холостяков, одиноких и малосемейных граждан СССР с рабочих и служащих, получающих заработную плату с 61 до 80 рублей в месяц, с 1 января 1968 г. снижались в среднем на 25%.

В конце 1960-х гг. поступления от народного хозяйства составляли в доходах госбюджета СССР свыше 90%, в Польше — 85%, в Чехословакии — около 90%.

Налоги с населения занимали незначительный удельный вес в доходах госбюджета, например в 1973 г. — около 8%.

Помимо снижения ставок подоходного налога и увеличения не облагаемого минимума зарплаты, уменьшились поступления от населения по налогу со строений ввиду прекращения взимания в Москве налога со строений за индивидуальные гаражи.

В 1972 г. в ряде районов страны, где минимальная заработная плата рабочих и служащих производственных отраслей народного хозяйства повышена до 70 рублей в месяц, отменены налоги с заработков этого уровня и уменьшены в среднем более чем на 1/3 ставки налога с заработной платы до 90 рублей в месяц.

Для того чтобы читатель получил представление о значении налогового обложения в стране, приведем перечень законов Российской Федерации о налогах, введенных в действие всего за три недели — с 6 по 27 декабря 1991 года:

- «О налоге на добавленную стоимость».
- «Об акцизах».
- «О подоходном налоге с физических лиц».
- «О регистрационном сборе с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, и порядке их регистрации».
- «О государственной пошлине».
- «О налоге с имущества, переходящего в порядке наследования или дарения».
- «О налоге на операции с ценными бумагами».

- «О налогообложении доходов банков».
- «О налогообложении доходов от страховой деятельности».
- «О налогах на имущество физических лиц».
- «О налоге на имущество предприятий».
- «О подоходном налоге с предприятий».
- «Об инвестиционном налоговом кредите».
- «О налоге на прибыль предприятий и организаций».
- «Об основах налоговой системы в Российской Федерации».

Проводимая в стране налоговая реформа 1990-х гг. основана на принципиально новых явлениях в российской экономической жизни, связанных с многообразием форм собственности, свободной хозяйственной деятельности, новыми видами доходов и новыми источниками поступлений от них.

Если раньше налоги выполняли прежде всего фискальную роль, связанную с поступлением средств в государственный бюджет, то в рыночной экономике они должны играть прежде всего экономическую роль, которая содействовала бы развитию общественного производства в нужном направлении с помощью различных льгот и санкций.

## Большие надежды

В этом мире неизбежны только смерть и налоги.

**Бенджамин Франклин**

Когда 3 мая 2000 г. официально закончилась компания подачи гражданами России деклараций о доходах за 1999 г., фискалы ожидали от населения большей откровенности, чем в прежние годы. Ведь с 1 января 2000 г. они получили возможность проверять расходы граждан. Вероятно, поэтому надежды фискальных органов оправдались.

Впрочем, если кто-то не успел сходить в налоговую инспекцию до 3 мая, сделать это можно и после 3-го. Правда, заплатить придется больше. Опоздание наказывается штрафом в размере 5% от суммы налога, который все-таки придется заплатить, за каждый месяц опоздания.

Уклонение от налогов путем непредоставления деклараций или включения в нее заведомо ложных данных наказывается штрафом в размере от 200 до 1000 МРОТ или еще хуже — лишением свободы на срок от двух до пяти лет. В 1999 г. налоговые органы выявили почти 400 тысяч граждан, которые в 1998 г. уклонились от декларирования доходов.

Между тем существует по крайней мере восемь основных и известных способов уклонения от уплаты налогов, а именно:

- сокрытие объектов налогообложения;
- занижение объектов налогообложения;
- сокрытие средств от уплаты налогов при наличии недоимки по налогам или с целью неуплаты текущих налогов;
- неправомерное использование льгот;

- занижение налогов на прибыль;
- уклонение от уплаты и занижение НДС;
- уклонение от уплаты акцизов;
- уклонение от уплаты подоходного налога.

Предъявление налоговых деклараций сравнивают с заключением своеобразного контракта на доверие между государством и его гражданами. И у той, и у другой стороны сегодня есть веские основания не доверять друг другу. В России у гражданина возможностей для получения точной картины расходования налоговых средств не прибавляется, а государственная машина наращивает мощности по тотальному контролю за доходами. Таким образом получается замкнутый круг: отсутствие культуры уплаты налогов при практически бесконтрольном их расходовании со стороны государства.

Государство уже снизило номинальные ставки подоходного налога и декларирует свою готовность уменьшить их дальше.

Миллари прилагают усилия для того, чтобы напугать граждан последствиями преступной неуплаты. Говорят, что по объему платежей подоходный налог занимал третье место после НДС и налога на прибыль. В 1999 г. россияне заплатили в бюджет 116 миллиардов рублей, или 13% общих поступлений. В 2000 г. было больше. Представители крупнейших аудиторских компаний, которые работают с частными лицами, утверждают, что у них появилось больше клиентов желающих заплатить налоги. Правда... никто из них не собирается рассчитываться с государством по полной программе. Люди хотя и платят, но не больше, чем считают приличным. И вот зарплаты превращаются из пресловутых «черных» в «серые». Что это значит? Вместо того, чтобы выдавать зарплату в конверте и не платить при этом вообще никаких налогов, работодатели переходят на кредитно-депозитную схему, при которой их сотрудники получают легальный доход, но не в форме зарплаты, а в виде процентов по кредиту. При этом ставка налога составляет лишь 15%.

Об абсолютной честности речь пока не идет, но шагок в ее сторону уже сделан.

Между тем в России налоги платить можно «выгодно». Но об этом мало кто знает. Потому что воспользоваться услугами грамотных налоговых консультантов могут немногие. А ведь российские законы предлагают частным плательщикам уникальные льготы. Например, покупая квартиру, можно получить в налоговой инспекции наличными немалую сумму денег: при хорошем раскладе – несколько тысяч долларов. Речь идет о возмещении налога, который вы уже заплатили. С ипотечными кредитами дело обстоит еще лучше. Граждане могут платить подоходный налог с доходов, которые идут на погашение суммы кредита и процентов по нему. Причем размер этих доходов не ограничен. Таким образом, взяв кредит под 15% годовых в валюте, гражданин, с учетом экономии на подоходном налоге, будет платить лишь 3%.

И это еще не все. «Легальная» зарплата означает наличие полного комплекта социальных гарантий. Если по ведомости гражданин получает 500 рублей, то о больничных, декретных и отпускных деньгах можно за-

быть. Кроме того, рано или поздно в России должна же произойти пенсионная реформа. Когда размер пенсии будет напрямую зависеть от взносов, которые человек делал на протяжении трудовой жизни, о «черной» зарплате скорей всего придется забыть. Наверно, никто не захочет получать нелегальные доходы, отказываясь тем самым от приличной пенсии.

Пожалуй, только все перечисленные причины, вместе взятые, могут заставить платить налоги. Как остроумно и печально заметила Н. Неймшова в «Известиях» на следующий день после истечения срока подачи деклараций о доходах: «От контроля за расходами можно уйти. От старости – вряд ли».

Так что некоторые граждане спешат рассказать о своих реальных доходах.

## Справедливые налоги

Все подсчитано – сколько чашечек кофе,  
и шотландский клетчатый галстук в подарок;  
бухгалтерия пишется по катастрофе,  
пирамида возводится без помарок.

*Евгений Рейн*

Справедливость налога – категория весьма субъективная, и люди с разным уровнем дохода вкладывают в это понятие разный смысл. Поэтому, наверно, споры о том, какой должна быть справедливая налоговая политика, ведутся уже более трехсот лет.

Первый очевидный принцип налоговой справедливости – чем больше доход, тем больше налог.

Со времен Адама Смита утвердилось мнение, что сумма налога должна быть пропорциональна доходу. А вот прогрессивный налог всегда был признаком «чрезвычайности».

Первым подоходным налогом был «катастро», введенный во Флоренции в 1541 г. Лоренцо Медичи. Потом вместо него появилась «скала», прогрессивный налог, ставший эффективным средством политического шантажа. Он был отменен после упадка рода Медичей.

Первым современным демократическим государством, которое наложило на своих граждан налог в мирное время, был швейцарский кантон Базель. Произошло это в 1840 г.

Справедлива или нет налоговая прогрессия, но под воздействием радикальных социалистических теорий конца XIX в. такая практика вошла в налоговые системы большинства государств, так и прижилась.

Другое дело, что во всех налоговых системах первые разряды прогрессии начинаются с доходов, превышающих суммы, необходимые для удовлетворения основных потребностей человека или того, что принято называть «достойным существованием».

Второй безусловный принцип налоговой справедливости: часть дохода, необходимая для удовлетворения основных потребностей его владельца, должна быть свободна от налогообложения. Например, в царской России по закону о подоходном налоге от 6 апреля 1916 г. был установлен годовой прожиточный минимум в 850 рублей. Эта сумма не облагалась налогом и соответствовала годовой зарплате чернорабочего, на которую он худо-бедно, но мог содержать свою семью. Зарплата квалифицированного рабочего в июле 1916 г. превышала этот прожиточный минимум всего в два раза.

В сегодняшней России о таком порядке приходится только мечтать. В соответствии с законом «О подоходном налоге с физических лиц» от 7 декабря 1991 г. из облагаемого налогом месячного дохода можно вычесть однократный размер минимальной заработной платы (МЗП), плюс по одной МЗП на каждого иждивенца. За все время существования закона размер минимальной заработной платы составлял от 8% до 20% от минимального прожиточного уровня.

Действительно, в январе 1997 г. прожиточный уровень в Москве составлял 650–950 тысяч рублей в месяц в зависимости от пола и возраста жителя, а минимальная заработная плата 75 900 рублей. Вот и получается, по словам А. Савина, корреспондента «Известий» (15.01.1997), что налоговая льгота давалась на содержание разве что кошки, да и то неизбалованной. Важным принципом налоговой справедливости, применяющимся в большинстве налоговых систем мира, является отнесение плательщиков по категориям не по совокупному доходу работника, а по душевому доходу его семьи. Например, в Америке распространена практика совместных «семейных» деклараций о доходах. Закон США о налоговой реформе 1986 г. устанавливает для совместных деклараций необлагаемую налогом часть дохода в 5000 долларов в год, а процентные ставки зависят от среднедушевого дохода семьи. Для семьи со средними доходами ставка составляет 15%, а если душевой доход в два раза выше среднего, — 28%. При этом, заметим, средний уровень дохода американской семьи подразумевает качество жизни, доступное российской семье, с доходами, превышающими (в ценах 1997 г.) 150 миллионов рублей в год.

В 1997 г. газета «Известия» привела следующий пример. Московская семья состоит из работающего мужчины, неработающей женщины и двух несовершеннолетних детей. Прожиточный минимум такой семьи в то время составлял около 3300 тысяч рублей в месяц. Предположим, у кормильца такая же номинальная зарплата. Исходя из классического принципа, «нужды государства удовлетворяются лишь после удовлетворения собственно жизненно необходимых нужд», глава семейства вообще должен быть освобожден от подоходного налога. Не тут-то было! Годовой налог составит 18% совокупного дохода и «выведет» семью ниже уровня прожиточного минимума. А ведь еще Дидро говорил, что «государь, взимающий со своих подданных несправедливые налоги, рискует остаться либо без налогов, либо без подданных».

Шведский экономист К. Висксель (выдающаяся фигура в истории экономической мысли) еще в 1896 г. утверждал: «Нужно отбросить ортодоксальную концепцию налогообложения, основанную на устаревшей политической философии, и продвигаться вперед, к раскрытию тайны движущих сил прогресса и общественного развития».

Лауреат Нобелевской премии, профессор Центра исследований общественного выбора (Ферфакс, Вирджиния, США) Дж. Бьюкенен говорит, что несмотря на то, что прошло больше века с тех пор, как К. Висксель впервые обосновал необходимость реформы конституции политической системы, подобные предложения по-прежнему встречают упорное сопротивление. Это неудивительно, ведь попытки применения экономической теории к анализу налоговой политики, впервые предпринятые К. Вискселем и другими классиками европейской экономической науки, долгое время не находили последователей. Между тем Висксель заслуживает всеобщего признания как основоположник теории общественного выбора, поскольку в его диссертации 1896 г. присутствовали три важнейших элемента, на которых базируется эта теория:

- методологический индивидуализм;
- концепция «экономического человека» (*homo economicus*);
- подход к политике как к обмену.

«Вопиющей несправедливостью, — считал К. Висксель, — является принуждение людей к уплате налогов, которые потом затрачиваются на деятельность, не соответствующую интересам налогоплательщиков или даже противоречащую им». Действительно, у *homo economicus* нет других интересов, кроме индивидуальных. Точно так, как на рынке люди меняют яблоки на апельсины (или что угодно на что угодно), люди соглашаются платить налоги в обмен на блага, необходимые всем и каждому: от местной пожарной охраны до суда. Висксель первым пытался применить принцип рыночной эффективности к анализу налоговой политики. Трактовки его концепции (сегодня они могут показаться примитивными) будут актуальными до тех пор, пока критерий единодушия станет базой для конституционного договора, в рамках которого будет осуществляться обаянная политическая деятельность.

Разумеется, время вносит свои коррективы в старые (но не устаревшие) теории. Догадки (модели) К. Вискселя об анализе конституционного выбора получили, например, развитие в работе Дж. Бьюкенена и Г. Таллокома «Формула согласия» (1962 г.). Тем не менее бесспорным остается утверждение Вискселя, что «конечной целью политики является всеобщее равенство перед законом, максимально возможная свобода, экономическое благосостояние и мирное сотрудничество всех людей».

В некоторых странах известен так называемый «необязательный» налог — церковный, установленный религиозными нормами, обеспечиваемыми моральным авторитетом соответствующей конфессии. В мусульманских странах религиозные налоговые нормы санкционированы государством, являются общегосударственными. В частности, такие платежи, как исламские налоги (закят, закят альф фитр, умр), взимаются в соответствии с Кораном и направляются на обеспечение мусульманских общин за рубежом, оказание помощи больным, ведение религиозных войн и т. п. Так, например, закят — налог в пользу малоимущих мусульман, как бы «очищает» пользование богатством, с которого он уплачен.

В Исландии церковные налоги распространяются даже на атеистов, которые уплачивают их в один из стипендиальных фондов Исландского университета.

## Мафия

Вы не можете торговаться с правительством Соединенных Штатов.

*Окружной судья Джеймс Уилкерсон*

Вопреки тем, кто полагает, что мафия всего-навсего слово, слишком вольно используемое журналистами в сенсационных заголовках, чтобы поднять тиражи газет, журналов и книг, увеличить число проданных билетов в кино и театры и повысить рейтинг программ телевидения, американские исследователи Уильям Балзамо и Джордж Карполи в книге «Мафия. Первые 100 лет» утверждают: мафия существует.

Мафия (ит. — mafia, maffia) — это сравнительно свободная группа, состоящая из людей, связанных преступными целями, работающих совместно для обеспечения своего благополучия и ведущих сходный образ жизни, что способствует повышению их доверия друг к другу.

Мафия внедрена в различные формы незаконной деятельности, такие, как наркотики, азартные игры, рокет вокруг музыкальных и игровых автоматов, пizzerии (которые так широко используются для прикрытия перевозок наркотиков и отмывания денег), проситудия, вымогательство, контрабанда, изготовление фальшивых денег. Мафия оказалась глубоко вовлеченной в осуществление контроля над таким доходным законным предпринимательством, как грузовые перевозки, поставки оборудования и продуктов для ресторанов, прачечные, ночные клубы, профсоюзы, сбор мусора, доставка пива и безалкогольных напитков, пошив одежды, доставка цемента и др. Она проникла и в мир спорта, в такие его виды, как бокс, скачки, собачьи бега и друлие.

По мере того как мафия завоевывает новые сферы, соответственно растут ее доходы. Разумеется, за счет рядовых законопослушных граждан.

Принятие в 1920 г. закона о запрете на продажу спиртных напитков в США активизировало деятельность мафии.

Одним из самых известных, жестоких и мстительных руководителей организованной преступности был Аль Капоне.

В течение многих лет налоговая служба Америки вела безуспешную войну с игорными домами, букмекерами, контрабандистами спиртных напитков и пива и другими дельцами, которые платили очень маленькие налоги на свои баснословные прибыли или не платили вообще.

Сотрудникам налоговой службы оставалось только наблюдать за бизнесом, который не фигурировал ни в бухгалтерских отчетах, ни тем более в налоговых декларациях бандитов. Поэтому налоговой службе приходилось ловить какого-нибудь подставного владельца предприятия, тот платил штраф в несколько сотен долларов, и правительство, удовлетворившись этим, клало себе в карман мизерный процент от того, что перепадало истинным владельцам.

Это не устраивало Артура П. Мэддена, нового главу чикагского филиала налоговой службы.

Ветеран службы в правительственных учреждениях и гений бухгалтерских расчетов (он моментально мог прикинуть размер прибыли, которую Аль Капоне получал от многочисленных объектов своего рэкета), Мэдден решил взять на прицел верхушку банды и начать разведку боем с брата Большого Аля — Ральфа.

Мэдден не оставил Ральфа в покое, пока тот в конце концов не признал, что его доход с 1923 по 1926 г. составил пятьдесят тысяч долларов. Забыв получить руководящие указания от брата на этот счет, Ральф подписал бумаги, в которых было указано, что он должен выплатить Дяде Сэму налоги в размере четырех тысяч шестидесяти пяти долларов.

Но когда дело дошло до выплаты, Ральф Капоне заявил о своей несостоятельности, хотя мог взять эту сумму из пачки в десять тысяч долларов наличными, чтобы предотвратить свой арест. Он сказал, что не может себе позволить купить новые ботинки, хотя «подшвы и стали такими тонкими, что, наступив на десятицентовую монету, может сказать, как она лежит — орлом или решкой». Однако налоговой службе было известно о конашне и скаковых лошадях, принадлежавших Ральфу Капоне. «Вы не можете так поступить со мной, — возмутился Ральф. — Эти лошади — старые развалины, пригодные разве лишь для мыловаренной фабрики. Я их держу из жалости. Я очень люблю лошадей».

Он предложил уладить вопрос за тысячу долларов. Сделку отвергли. Он поднял сумму до двух с половиной тысяч долларов. Мэдден согласился. Ральф просил подождать, пока он наскребет деньги. Мэдден опять согласился. И заявление Ральфа Капоне о том, что он несостоятелен, было положено в его дело. Это заявление в дальнейшем должно было стать уликой против Ральфа.

Вскоре Аль Капоне и его приятель были арестованы при выходе из кинотеатра. Свизки отобрали у них револьверы и обвинили гангстеров в незаконном ношении огнестрельного оружия. Это был удачный предлог, всего лишь. Капоне поднял большой шум и предложил пятьдесят тысяч долларов адвокату, который избавит его от наказания. «Заберите мой револьвер, — говорил Капоне, — отвезите меня к границе, пинком вышвырните отсюда, и вы больше никогда меня не увидите. Я устал от убийств. Я мечтаю пожить спокойно. Я не хочу, чтобы меня убили, не хочу лежать в темной аллее, чтобы на меня глядели бездомные кошки». Директор филиладельфийского отдела безопасности Лемюэль Шифлд готов был поспорить, что на этот раз Капоне не сорвался с крючка, на который он попался. Ни заклинания, ни богатства не помогли Алю. Пока Капоне отбывал свой срок в одной из тюрем штата Пенсильвания, преступный мир Чикаго по-прежнему оставался под его контролем. Его отсутствие никак не отразилось на империи, которая продолжала расти. Количество убийств тоже не сократилось. Из всех преступлений, совершенных в Чикаго в то время, когда Капоне находился в тюрьме, ни одно не вызвало такого возмущения горожан, как хладнокровное убийство репортера газеты «Чикаго Трибюн» Альфреда Д. Лэнгла — борца с преступностью. Газеты требовали расследования. Вскоре, однако, выяснилось, что Лэнгл (борец с преступностью) состоял на довольствии у Аль Капоне и сколотил огромное состояние, причем акциями на сто тысяч долларов он владел совместно с Уильямом Расселом, комиссаром чикагской полиции.

Но если Лэнгл был другом бандитов, почему его убили? Дело в том, что налоговая инспекция начала сбор доказательств о доходах Капоне для того, чтобы обвинить его в неуплате налогов, а Лэнгл имел достаточно доказательств о подобных операциях с укрытием доходов, продельваемых Аль Капоне, и бандитам это было известно.

Налоговая служба заключила с Лэнглом соглашение: если он расскажет все, что знает об операциях «Синдиката» и его прибылях, то его не будут преследовать за подобные же грехи. Кроме того, он получит десять процентов с каждого доллара налогов, которые правительство взьмет с Капоне. При этом правительство даст приказ министру финансов Эндрю Меллону, чтобы тот сделал все, чтобы засадил Капоне в тюрьму. А для этого надо было поймать его на сокрытии доходов и неуплате налога.

Расследование продолжалось больше года. Власти получили достаточно доказательств, чтобы выиграть судебный процесс.

В середине лета 1930 г., вскоре после того, как Капоне был освобожден, ему стали досажать разговоры о возможном возбуждении дела по обвинению его в уклонении от уплаты налогов.

Капоне напросился на прием к прокурору США Джонсону. «Если вы перечислите все источники ваших доходов, начиная с 1924 г., — сказал прокурор, — мы можем начать с вами подсчет причитающихся с вас сумм налога».

Великая Депрессия — 1930 г. — открыла для Капоне новые доходные сферы деятельности. Его взоры обратились к профсоюзу водителей грузового транспорта, складских и подсобных рабочих. Последовала череда убийств.

12 января 1931 г. федеральное Большое жюри постановило предать Альфонсе Капоне суду за нарушение закона о налогообложении за 1924–1929 гг. включительно.

Суд над Капоне состоялся в сентябре. Доказательства вины были неопровержимы даже в большей степени, чем полагал прокурор Джонсон. Капоне приговорили к 7 годам тюрьмы. Америка одержала самую существенную победу над подпольным миром.

В рамках так называемой российской теневой экономики исследователи выделяют три вида операций:

- полностью выводимые из-под бухгалтерского учета;
- направленные на сокрытие части оборота;
- проводимые под видом других операций.

Специалисты утверждают: в ближайшие годы вряд ли удастся сократить теневой сектор до минимальных размеров, не представляющих серьезной угрозы экономической безопасности России. Но подорвать его позиции правоохранительным органам вполне по силам, хотя и трудно. Так, например, если в начале 1997 г. нелегальный алкогольный бизнес в России составлял почти 70% от общего его объема, легальный 30%, то к концу года, благодаря совместным усилиям МВД, налоговой полиции, таможи и других ведомств, это соотношение почти уравнилось. Всего лишь.

Налоговая преступность, порожденная теневой экономикой, приобрела транснациональный характер. Более того, анализ криминальной ситуации в налоговой сфере приводит исследователей к выводу об устойчивой тен-

денции роста числа преступлений, совершаемых с помощью поддельных документов, фиктивных печатей и бланков, используются утерянные паспорта, адреса и фамилии других лиц.

Выявление и пресечение деятельности таких предпринимателей представляет собой весьма трудоемкий процесс, поскольку реальная информация о местонахождении подобных фирм отсутствует. Российское законодательство позволяет регистрироваться сотням предприятий по одному и тому же юридическому адресу, при этом совершенно не требуется подтверждать свое фактическое местонахождение. Например, в Москве на конец 1997 г. по 109 адресам было зарегистрировано 560 тысяч юридических лиц, что составило 21% всех зарегистрированных в городе предприятий. Если даже учесть, что четверть из них, как показала практика, действующие, то можно представить количество «полных» теневигов в одной только столице.

Популярным считается также способ уклонения от уплаты налогов путем проведения теневых сделок, их неопределение в бухгалтерии легально существующих предприятий. При этом основная задача состоит в том, чтобы скрыть произведенные расчеты. Этим обычно и объясняются разновидности подобных теневых операций.

Схемы сокрытия налогов с использованием подставных фирм и фиктивных документов бывают очень сложны и специально запутанны. В наши дни они разрабатываются высокопрофессиональными юристами и аудиторами. Например, это делается таким образом, чтобы у легально действующих организаций налоговая база была минимальной, в то время как основные долги перед бюджетом учитывались на балансе реально не существующих фирм. Гражданско-правовые отношения оформляются так, чтобы плательщик был посредником (комиссионером, поверенным, агентом и т.п.) с минимальным символическим вознаграждением. В этом случае ответственность за налоговое преступление перекладывается на несуществующих субъектов, а лица, действительно совершившие такую операцию, гыбаются уйти и практически уходят от уголовного наказания.

Некоторые поводы для встречи с российскими налоговыми полицейскими следующие:

- регистрация незаконных сделок с землей;
- незаконная предпринимательская деятельность;
- незаконная банковская деятельность;
- отмывание денежных средств, приобретенных незаконным путем;
- незаконное получение кредита;
- изготовление или сбыт поддельных кредитных либо расчетных карт и иных платежных документов;
- незаконный оборот драгоценных металлов, природных драгоценных камней или жемчуга;
- невозвращение из-за границы средств в иностранной валюте; преднамеренное банкротство;
- фиктивное банкротство;
- злоупотребление полномочиями;
- незаконное приобретение оружия;
- получение и дача взятки.

Английская газета «Обсервер» утверждает: «Британцы – обманщики». Разумеется, этому никто не поверит. Однако если дело касается налогов... Средний класс платит строителю, водопроводчику, монтажнику за работу меньше официальной цены, если плата производится наличными. Это позволяет рабочим избежать налога на добавленную стоимость. А боссы крупных компаний с помощью юристов прибегают к хитроумным уловкам, чтобы добиться снижения налогов.

### Звездные войны

Трудился я, как помил и как мог,  
С усердием, но без ажиотажа.  
Я с радостью спешу платить налог  
И думаю, что все спешат туда же.

Я счастлив поделиться, чем могу,  
С чиновниками разного пошиба.  
Я чувствую, что я у них в долгу.  
Плачу налог и говорю: «Спасибо».

**Виктор Чарин**

В конце 1960 г. состоялась конференция ЮНЕСКО, на которой крупный американский специалист по электронно-вычислительным машинам Бернард Бенсон заявил, что «накопление секретов в запоминающихся устройствах представляет опасность, которая может обернуться катастрофой». Бенсон призвал ЮНЕСКО немедленно заняться устранением этой опасности.

Начиналась эпоха всеобщего внедрения ЭВМ, без которых сегодня трудно себе представить не то что работу крупной отрасли, но и небольшого офиса. Между тем одним из выводов, сделанным после доклада Б. Бенсона, был следующий: «В самом деле, когда узнаешь, что налоговое управление США будет располагать машиной, хранящей в своем запоминающем устройстве все чековые сделки, которые будут совершены в США после пуска этой машины, есть от чего забить тревогу».

Впрочем, основания для тревоги были не только в США, но и во многих других странах. Так, 4 марта 1971 г. газета «Известия» в корреспонденции из Парижа сообщала: «В любом французском городке можно найти конторы финансовых и юридических экспертов, которые за определенную мзду помогают клиентам обходить налоговые барьеры и ловушки. И чем богаче торговец или предприниматель, тем смелее он играет в кошки-мышки с налоговыми властями».

Это не было новостью. Практика укрывания реальных доходов от налоговых властей к тому времени была уже весьма разнообразна в стране «Фрод фискаль», как ее здесь называли. Это было и занижение оборотов, сделки в обход банков, без счетов и накладных, ведение двойной бухгалте-

рии, разумеется, не в техническом смысле этого термина, а в противозаконных махинациях с целью обмана казны.

Осенью 1970 г. во французском парламенте был благополучно провален законопроект об усилении борьбы с укрываем доходами от налоговых органов. Кстати, не такой уж суровый законопроект Жискара д'Эстена, являвшегося в ту пору министром экономики и финансов, был встречен в штыки правительственным большинством в парламенте. Обвиненный в попытке ввести «инквизиторские» меры, во вмешательстве в личную жизнь добропорядочных буржуа, министр вынужден был пойти на попятную.

Французским парламентариям в то время удалось отодвинуть угрозу разоблачения их подлинных доходов и прибылей компаний, в которых они участвовали. Однако успехи американской разведывательной техники, как писал в 1972 г. профессор Н.Н. Любимов, могли «привести в оторопь налогоплательщиков любой буржуазной страны».

В наши дни не только на предприятиях оборонной промышленности, но и в банках от сотрудников требуют соблюдения тайны, правда, здесь речь идет о коммерческой тайне, о чем сотрудник при приеме на работу сразу же дает подписку, а служба безопасности банка следит за соблюдением обязательства. Надо полагать, что ни конкурентов, ни журналистов это остановить не может.

В 1996 г. Нобелевская премия в области экономики была присуждена за разработки в области так называемой «теории стимулов при получении асимметричной информации». Работа проводилась с разрывом в 25 лет двумя учеными: 82-летним профессором Колумбийского университета в США Уильямом Викри и его более молодым коллегой (60 лет) Джеймсом Миррлисом из Кембриджского университета в Великобритании.

В чем суть этой работы? В жизни сплошь и рядом возникают ситуации, когда люди, которые должны принимать важные решения, получают зачастую противоречивую, т.е. «асимметричную информацию». Неполная информация может иметь важные стратегические последствия, поэтому исследования были направлены на поиск ответа на вопрос, как должны приниматься решения в условиях «различных стимулов».

Награжденные применили свои исследования в сфере экономики. Уильям Викри создал модель определения подоходного налога при соблюдении баланса принципов эффективности и справедливости, когда правительство получает противоречивые сведения о доходах граждан. А через четверть века эту модель усовершенствовал Джеймс Миррлис.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития, опубликованным в сентябре 1996 г., неофициальным, но признанным чемпионом мира по сбору налогов в конце XX в. является небольшая Дания, где они составляют 51,7% валового национального продукта (ВВП).

На второй ступени «налогового пьедестала» – Швеция (50,2%), на третьей – Бельгия (45,9%). При этом хорошо видно, что обладатели «золота» и «серебра» довольно существенно оторвались от «бронзы».

В большинстве промышленно развитых государств налоги составляют от 35% до 45% ВВП. Если взять отдельно Западную Европу, к которой принадлежит половина России, то средний уровень составит 40,8%.



США и Япония еще ниже — всего 27%.

Согласно постановлению властей китайского города Тяньцзинь, с внебрачных семейных пар, начиная с июля 1996 г., взимается своего рода «налог на трех». Власти решили налагать штраф до 1000 юаней (120 долларов) на супругов, не зарегистрировавших должным образом свои семейные отношения. Тем же постановлением вводятся более жесткие правила деятельности различных клубов знакомств и брачных агентств. Они должны теперь требовать от своих клиентов, идущих партнера, разрешения на брак, которое будет выдаваться местным бюро регистрации гражданского состояния. Брачным агентствам запрещено подыскивать женихов и невест из числа иностранцев.

Статистика установила, что число заключенных браков во Франции в 1997 г. возросло на 10%. Это наивысший показатель роста с 1970-х гг. Специалисты полагают, что растущее число браков может оказаться «преходящим явлением», и объясняют его скорее изменением налогового законодательства, которое ставит сожителей в незарегистрируемом браке в неблагоприятное положение при исчислении подоходного налога. Каким бы ни был прирост браков, их общее количество отстает от показателей прошлых лет. В 1972 г. во Франции оформили свои семейные отношения 416 тысяч пар, а в 1996 г. — 279 тысяч.

Любопытно, что в наши дни не забыты некоторые старинные налоги. Так, администрация города горняков Текели Талды-Курганской области (Казахстан) ввела плату за печной дым. Владельцы частных домов с начала нового отопительного сезона 1995 г. должны были платить за каждую печную трубу от 500 до 800 тенге в зависимости от того, чем топят — углем или мазутом. Подсчеты показали, что эта статья расхода станет площадью почти седьмую часть зарплаты горожанина.

Местный сельсовет села Семенниково установил свой налог «на рыбалку». Он будет взиматься со всех приезжих, которые привыкли ловить рыбу в местных водоемах «на халяву». По словам сотрудников краевой прокуратуры, за 1997 г. в Красноярском крае было зафиксировано свыше 80 подобных актов средневекового налогообложения. Например, в городке Боготол решили взимать 30-процентный налог с приезжих продавцов на право продажи хлеба. В Канске установлен налог на разрешение изготавливать печати. А распоряжением главы Партизанского района половина всех налагаемых судом штрафов направляется на счет самого суда.

Общая стоимость имущества без документов, выявленного московскими полицейскими только в 1997 г. превысила 2 миллиона долларов. Признать имущество бесхозным, согласно российскому законодательству, имеет право только суд.

Беспрецедентное судебное разбирательство состоялось в феврале 1998 г. в Черемушкинском межмуниципальном суде Москвы. Занимавшие целый склад товары народного потребления, на которые не оказалось документов, были признаны бесхозными и переданы в собственность государства. В пресс-центре Московской налоговой полиции сообщили корреспонденту газеты «Новые изделия», что в ходе проверки одной из столичных фирм полицейские обнаружили массу турецких и китайских изделий. Помещение бомбоубежища, расположенного на территории Юго-За-

падного округа Москвы, оказалось буквально забито кожаными куртками, перчатками, шерстяными шарфами, галстуками, подарочными наборами и детскими игрушками. Чтобы пересчитать все товары, полицейским понадобилась неделя. Однако в бухгалтерских документах фирмы о товарах не говорилось ни слова. Бизнесмены не смогли предъявить даже учетные документы. Тем не менее один из предпринимателей предоставил полицейским накладные с реквизитами неких фирм. При проверке же выяснилось, что ни одного из указанных предприятий не существует.

Избежать встреч с налоговыми органами пытаются многие предприниматели. Для этого идут на разные махинации, например, регистрируя свои фирмы под разными адресами.

Начальник Управления налоговой полиции по Московской области Анатолий Шитов заявил, что в подмосковном Троицке сотрудниками Федеральной службы налоговой полиции России (ФСНП) была выявлена двухкомнатная квартира, на адрес которой были зарегистрированы 1100 фирм. Впрочем, это не рекорд: в трехкомнатной квартире на Кузовском проспекте в Москве, согласно документам, размещались 6000 юридических лиц.

Между налоговой полицией и «звездами» эстрады, бывает, складываются непростые взаимоотношения по поводу уплаты артистами налогов в казну. В августе 1997 г. ФСНП выразила серьезную озабоченность тем, что многие деятели российской эстрады и спорта допускают серьезные нарушения налогового законодательства. Налоговая полиция огласила своеобразный «черный список» знаменитостей, за которыми числятся налоговые грешки.

Говорят, что сегодняшний мир звезд — эстрада, театр, спорт — это мир сумасшедших денег. По сведениям газеты «Известия» от 27 августа 1997 г., популярные эстрадные исполнители получают от 5 до 20 тысяч долларов за одно выступление, а в элитных ночных клубах в несколько раз больше. Во многих случаях расчет идет наличными, без какой бы то ни было финансовой документации. И это вроде бы только самый простой пример попыток ухода от налогообложения. Появляются и новые, более изощренные схемы сокрытия доходов. Бывает, что во время гастролей все документы оформляются на подставных лиц. В целях уклонения от уплаты налогов создаются посреднические фирмы-однодневки, которые прекращают свое существование после проведения одного концерта. Некоторые гастроллирующие коллективы, чтобы занижить облагаемую налогом сумму выплат, включают в свой состав «мертвые души». Налоговой полицией, пишет газета, выявлены многочисленные случаи нарушения налогового законодательства государственными филармониями, которые зачастую выступают посредниками между артистом и публикой. Так, с Белгородской филармонии за указанные нарушения взыскано 1,6 миллиарда рублей, с Магаданской — 2,8 миллиарда, с Красноярской — 2,2 миллиарда рублей.

Налоговая полиция, по уверениям ее руководителей, владеет способами выявления «черного нала». Ведь деньгам свойственно материализоваться в виде иномарок, квартир, особняков...

По сообщению налоговой инспекции, начиная с 1993 г. знаменитая мексиканская телезвезда Вероника Кастро (известная нам по сериалу «Бо-

гатель тоже плачут») постоянно утаивала свои миллионные левые доходы от контрактов с такими крупнейшими фирмами, как «Пепсико», «Кока-Кола», «Колгейт», «Палмолив», на рекламу их продукции. Имя самой звезды, естественно, нигде, ни в каких документах не фигурировало. Ее доверенными лицами были ее мать, владелица косметической фирмы Со-корро Кастро Альба, ее брат Хосе Альберто и помощница одного из руководителей «Телевись», близкая подруга Вероники — Сесилия Моралис. В ежегодной декларации она указывала только те суммы, которые официально получала от мексиканского телевидения, как ведущая популярной телепрограммы и как исполнительница главных ролей в телесериалах.

Нарушение закона вскрылось совершенно случайно, когда глава одной из мексиканских фирм по торговле недвижимостью, некто Уго Сориано, обнаружил, что все левые контракты Вероники Кастро и членов ее семьи были напечатаны... на бланках его фирмы, к тому времени уже обанкротившейся. Опасаясь судебного разбирательства, бизнесмен сам явился в налоговую инспекцию и «настучал» на телезвезду. Дело получило широкую общественную огласку. Репутация Вероники Кастро и ее карьера грозилась быть испорченными навсегда.

Министерство финансов опубликовало официальное заявление об укрывании актрисой доходов почти на 8 миллионов долларов. Однако в порядке исключения, учитывая ее мировую известность, министерство взяло под защиту любимицу телезрителей, объяснив это «досадное недоразумение» ее полным неведением («Она ничего не знала! Все делалось за ее спиной!») и финансовым кризисом, разразившимся в стране в 1994 г. («Национальная валюта обесценилась почти в три раза!»). Телезвезде был дан срок, чтобы привести свои финансовые дела в порядок. Ей было предписано выплатить, да и то с поправкой на девальвацию, лишь сумму ее задолженности — около 500 тысяч долларов. С другими неплательщиками, невзирая на лица, налоговая полиция обходится круто.

Так, в начале 1997 г. за сокрытие миллионных доходов был арестован и препровожден в «долговую яму» генеральный директор крупнейшей столичной газеты «Универсаль» Хуан Франсиско, или Орлис. Кстати, многие мексиканские нувориты предпочитают месячишко-другой провести в тюрьме, а не расстаться со своими деньгами.

Чемпион мира по боксу мексиканец Хулио Сесар Чавес из-за неуплаты долгов был вынужден стать «невозвращенцем» и почти год скрывался от судебного преследования за границей.

Известный бизнесмен миллионер Карлос Перальта, недоплативший налоги в сумме почти полтора миллиона долларов, вынужден был заплатить штраф, в пять раз превышавший суммы его долга.

Учитывая значимость налогов для нормальной жизнедеятельности государства, уклонение от их уплаты наказуемо и строго карается. Известного американского гангстера Аль Капоне, неоднократно избежавшего правосудия по обвинениям в уголовных преступлениях, удалось посадить в тюрьму именно за уклонение от налогов. Согласно данным, приведенным руководителем СВД Маргарет Ричардсон в конце 1996 г. на слушаниях в Конгрессе по итогам 1995 г., федеральный бюджет США лишился примерно 200 миллиардов долларов в виде не выплаченных в установленные

сроки налогов отдельными гражданами и корпорациями, а также в виде штрафов за просрочку платежей.

В Италии, по данным газеты «Иль соле 24 оре», частные предприниматели скрывают до 60% своих доходов от уплаты налогов. Для мелкого и среднего предпринимателя самый обычный прием для неуплаты налогов и штрафов — это объявление банкротства или предоставление финансовым органам свидетельств о том, что баланс предприятия сведен с дефицитом или с «нулевым показателем». В 1996 г. таких предприятий в Италии насчитывалось 52,7% из всех действующих.

Министерство финансов Италии в 1997 г. предъявило Лучано Паваротти счет на 6 миллионов долларов, которые он должен выплатить в качестве налогов с сумм, полученных им за концертные выступления за границей. Великому тенору было дано 60 дней для того, чтобы рассчитаться с долгом. В противном случае ему грозил крупный штраф.

С налоговым ведомством Италии шутки плохи. В мае 1982 г. знаменитая итальянская актриса Софи Лорен была вынуждена провести 18 дней в итальянской тюрьме за неуплату налогов. Не спасли ни всемирная известность, ни всенародная любовь.

В Швеции доходы контролируются с особой тщательностью, причем у всех граждан. Будь то бизнесмен или адвокат, «звезда» шоу-бизнеса или сам король. Ежегодно каждый швед получает по почте бланк налоговой декларации, который он обязан заполнить и переслать обратно в точно указанный срок. В декларацию он обязан вносить все виды полученных средств, включая заграничные переводы денег с объяснением их происхождения. Шведские кумиры публики высоко чтят закон и конфликтов с налоговыми органами стараются не иметь. «Звезд» в этом государстве даже ставят в пример. Скажем, популярную группу 1970-х — 1980-х «АББА» — всегда хвалили в прессе за добросовестную уплату налогов. А платила и платит суммы «великая четверка» весьма приличные. Одно время «АББА» по уплате налогов в шведскую казну даже конкурировала с автомобильным концерном «Вольво».

В Индонезии ежегодно публикуется список 200 частных компаний и физических лиц, уплативших самый крупный подоходный налог. Их отмечают почетными грамотами, которые по традиции вручает президент государства. Одновременно виновники торжества получают налоговые послабления. Кроме того, публикация списка добросовестных налогоплательщиков делает им хорошую рекламу, способствуя росту авторитета.

Налоги и звезды — проблема не новая. В 1926 г. В. Маяковский направил в Губернскую налоговую комиссию заявление следующего содержания: «Ввиду того, что районная комиссия Центрального района в заседании своем 30 октября не приняла в соображение всех расходов, указанных мной, прошу пересмотреть мое дело и снизить налог и штраф до минимальных размеров, принимая в соображение все особенности поэтической работы»

Комиссия, рассматривавшая заявление Маяковского, постановила: «Понизить доход до 4968 р.».

В 1997 г. «Коммерсантъ» (№ 12–13) обратилась к известным россиянам с вопросом «Вам денег на налоги жалко?». Газете ответили:

*Ксения Понаморева, главный продюсер информационных программ Общественного Российского телевидения (ОРТ):*

—Жалко, потому что я практически не пользуюсь теми благами, на которые, как считается, идут налоги— например, медицинским обслуживанием; мои дети не ходят в государственную школу; мои родители не живут на одну только пенсию; вообще у меня нет никаких субсидий или льгот. А еще это государство плохо меня защищает, не убирает снег с улиц, в конце концов, не сажает цветы на клумбах— поэтому мне жалко платить налоги.

*Сергей Крылов, певец:*

—...Налоги воем будет не жалко отдавать тогда, когда мы будем четко знать, на что они идут.

*Владимир Брынцалов, предприниматель:*

—Да мне деньги и не нужны. Я же собственник, за все платит фирма. Я ем в своем ресторане, езжу на своей машине, жилье у меня свое на территории фирмы— квартплату платить не надо. А налоги все-таки выгоднее платить, чем не платить,— очень уж штрафы большие.

*Константин Боровой, депутат Госдумы:*

—Деньги не жалко отдавать только тогда, когда каждая копейка становится прозрачной и доступной для контроля. Было бы хорошо, если бы наши налоги не способствовали коррупции.

*Раф Шакиров, главный редактор «Коммерсант-Daily»:*

—Мне абсолютно не жалко, потому что все автоматически вычитает бухгалтерия. Вот если бы я брал эти деньги в руки и относил куда-нибудь, тогда было бы неприятно. Но тратятся эти деньги просто бездарно. Зарплату не платят, и в то же время, по последним данным, 15 триллионов целевых средств, выделенных на зарплату, истрачены не по назначению. И никто за это не отвечает.

*Вячеслав Игрунов, депутат Госдумы:*

—Честно говоря, жалко. Они непонятно куда уходят или разворовываются. Но я хочу платить налоги, однако стараюсь это не делать. Я думаю, что с этими деньгами я лучше управлюсь, чем государство, причем в общегосударственных целях.

*Майкл Ходорковский, президент консалтинговой компании Business Management International:*

—Какие-то налоги платить, конечно, надо. Тем не менее лично я против большого правительства с большими зарплатами, а следовательно— высокими налогами. Я не верю, что государство, даже в целях общественного блага, может распорядиться моими средствами лучше, чем я сам.

*Валерия Новодворская, лидер партии «Демократический союз»:*

—Если бы я платила, то мне было бы очень жалко этих денег...

*Владимир Семаго, депутат Госдумы:*

—Нет, не жалко. Я плачу налоги только со своей депутатской зарплатой. Вместе с тем я понимаю резоны тех, кто платит больше и недоволен этим. Я уверен, что они не должны оплачивать из своего кармана ошибки государства.

*Заявдин Аджиев, президент концерна «Столица»:*

—Налоги платить не жалко, а вот деньги отдавать жалко.

*Вероника Долина, бард:*

—Если бы мои заработки были адекватны уровню моего образования, моего творчества и, соответственно, возникала бы необходимость платить налоги, то я бы их отчисляла без звука.

*Галина Старовойтова, депутат Госдумы:*

—Всегда жалко отдавать свои деньги государству. Вдвойне же жалко отдавать их такому государству, которое мы имеем сегодня.

*Борис Федоров, депутат Госдумы:*

—В общем, мне не жалко, но если посмотреть на лица тех, на кого они тратятся, то действительно становится жалко.

Заместитель начальника Государственной налоговой инспекции по Московской области Борис Чаплыгин говорит: «Для выявления нарушителей налоговыми органами используется информация, полученная в ходе документальных проверок налогоплательщиков-организаций на предмет соблюдения порядка применения контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением. Проверяются торгующие граждане на рынках и улицах города, на торговых точках, принадлежащих или арендуемых у других физических лиц... Мы получаем сведения, поступающие от предприятий, организаций и учреждений о выплатах физическим лицам дохода не по месту основной работы. Используются данные органов местного самоуправления, осуществляющих регистрацию предпринимателей, других организаций, выполняющих регистрацию и лицензирование, данные паспортно-визовых подразделений, миграционной службы, службы трудоустройства и занятости, сведения таможенных органов, органов жилищно-коммунального хозяйства, местных администраций, банков, туристических фирм и др. Вся информация группируется по каждому гражданину, анализируется, проверяется, и при необходимости граждане привлекаются к налогообложению». В апреле 1996 г. в здании Национального архива в Вашингтоне открылась выставка «Знаки уважения и сокровища: дары двенадцати президентам». В экспозиции представлены более двухсот предметов, в самое разное время подаренных президентам США гражданами страны. Говорят, подготовить такую выставку было не простым делом. В хранилищах президентских библиотек и в подвалах Белого дома хранятся не менее 250 тысяч подарков, преподнесенных президентам не только из чувства уважения и любви, но и в знак протеста против их политики. Знаатоки утверждают, что все эти подарки отражают характер и личные привычки самих президентов. Так, Картеру, как правило, дарили все, что так или иначе связано с арахисом. Рейган был завален седлами, а Клинтону все время напоминают о его пристрастии к игре на саксофоне. Президенты последних лет получают примерно 40 подарков в день.

Журнал «Деньги» назвал это «Подарочным налогом» и заметил, что «дорого не подарок, а внимание к нему налоговых органов».

Оказывается, подарки облагаются налогом. Правда, не все. Под налогообложение попадают подарки, удовлетворяющие как минимум трем условиям:

1) Подарок должен быть дорогим. По закону облагается налогом все, что стоит дороже 80 минимальных зарплат.

2) Налогом облагаются подарки, входящие в оговоренный законом перечень: недвижимость (дома, квартиры, дачи, земля), транспортные средства (автомобили, яхты, моторные лодки и проч.), ювелирные и антикварные изделия, банковские вклады, валюта или ценные бумаги.

3) Факт дарения должен быть обязательно удостоверен нотариусом, который, собственно, и сообщает налоговой инспекции о подарке.

Подарочный налог приходится платить всем, но зачем спешить? Ждите ли извещения: нет извещения – нет налога.

Налогом не облагаются подарки супругов, причем независимо от того, вместе они живут или нет.

В 1998 г. чешская газета «Лидове новињы» предала гласности отрывок из полученной от экспертов «мировой таблицы о взятках». Наблюдения за 1997 г. Международного валютного фонда и Всемирного банка охватывали 59 государств. В табличке стран несколько меньше, но она дает достаточно широкий обзор. Измерение ведется от 10 баллов (минимум взятка) до 2 баллов (максимум взятка). Так что датчане и финны могут законно преисполниться чувством национальной гордости – в этих странах коррупция самая незначительная. Перепечатывая эти данные, ЛП (09.09.1998) отмечает, что россиянину, увы, опять не остается ничего иного, как убедиться, что и взяткам «мы впереди планеты всей». России уступает даже большинство латиноамериканских стран, которые всегда почитались цветником продажности и подкупа. Наряду с Колумбией мы лишь чуть-чуть не дотягиваем до 2-балльной отметки, означающей мыслительный предел коррумпированности.

Дания	10,	Франция	6,6
Финляндия	9,5	Япония	6,6
Швеция	9,3	Испания	6,0
Новая Зеландия	9,3	Чили	6,0
Канада	9,1	Греция	5,3
Голландия	9,0	Бельгия	5,3
Норвегия	9,0	Венгрия	5,2
Австралия	8,9	Италия	5,0
Люксембург	8,7	Тайвань	5,0
Люксембург	8,7	Малайзия	4,3
Англия	8,3	Корея	4,3
Ирландия	8,3	Китай	3,0
Германия	8,2	Таиланд	3,0
Израиль	8,0	Аргентина	2,9
С Ш А	7,7	Венесуэла	2,8
Австрия	7,6	Индия	2,8
Гонконг	7,3	Мексика	2,7
Португалия	7,0	Россия	2,2
		Колумбия	2,2

Однако не надо путать чаевые со взяткой. Например, индонезийскому дельцу, отбывавшему срок в столичной тюрьме, довольно легко удалось организовать побег. Он уговорил стражника отвести его в городскую боль-

ницу на предмет на предмет медицинского обследования. Естественно, из больницы преступник не вернулся. Уличенный в содействии побегу стражник предстал перед судом по обвинению в злостном нарушении служебных обязанностей и в получении взяток. Он, однако, решительно отрицал взяточничество, ссылаясь на то, что счел полученную им сумму (примерно 480 долларов) вовсе не взяткой, а чаевыми за оказанную услугу.

## Ну и шутки!

–Как зовут вашего налогового инспектора?

–А его не зовут, он сам приходит.

Говорят, что самый курьезный случай – это, собственно говоря, само налогообложение. Немецкий историк Гюнтер Шмельдерс спрашивает: «Как случилось, что человек половину или более своего честно заработанного дохода отдает охотящейся за налогом казне без права требовать за это какой-либо ответной услуги?»

По словам Н.И. Тургенева: «Налоги, или, определительней сказать, дурные системы налогов, были одною из причин, как видно из истории, что нидерландцы сделались независимыми от Испании, швейцарцы от Австрии, фрисландцы от Дании, и, наконец, казаки от Польши... Кроме того, борьба североамериканских колоний Англии за независимость (1775–1783 гг.) была во многом обусловлена принятием английским парламентом закона о гербовом сборе (1763 г.), который затрагивал интересы почти каждого жителя колоний, так как налогами облагались вся коммерческая деятельность, судебная документация, периодические издания и т.д. Начало непосредственных военных действий восставших историки относят к эпизоду так называемого «Бостонского чаепития» (1773), когда английское правительство предоставило Ост-Индской компании право беспошлинного ввоза чая в североамериканские колонии. Таможенные льготы фактически поставили эту компанию вне конкуренции и нанесли серьезный удар по позициям местных торговцев. В декабре 1773 г. группа колонистов проникла на прибывшие в порт английские корабли и выбросила в море большую партию чая, что обострило конфликт между метрополией и колониями».

Святой Фома Аквинский называл налоги дозволенной формой грабежа. Другие писатели Средневековья допускали, что отдельные налоги имеют хорошие и справедливые цели, например, вступление в брак дочери князя или набор войска для похода.

При изобретении различного рода налогов, кажется, нет границ фантазии.

В Древнем Риме существовал такой налог как сбор на золотой венке в качестве выражения цезарю верноподданнических чувств, а также сбор за ярлык для ослов или сбор за прикладывание печати.

С незапамятных времен под налогообложение подпадали косметические средства совершенствования женской красоты.

«За бракосочетание с прихожан берут больше, чем за крестины, а крестины стоят дороже, чем исповедь», — писал Ж. Лабрюйер. К налогам относится и знаменитое *ius primæ noctis* — право первой ночи, право сюзерена (феодала) на получение повинности по случаю заключения брака тем или иным из его подданных. Слово *ius* (право), в данном случае употребленное в значении налога, в дальнейшем привело к ошибке, повторенное множество раз — и в учебниках многих стран, и в произведениях искусства, например в «Женитьбе Фигаро». На самом деле, это право представляло собой налог в буквальном смысле.

Были специальные налоги на скаковых лошадей и экипажи, бархат и кружева, меха и другую богатую одежду, всевозможные драгоценности и украшения, а также налоги на необычные виды сооружений и построек, например, на выступающие эркеры и балконы, облагавшиеся налогом вплоть до XX столетия. Этот так называемый налог на воздушную колонну обязан своим появлением теории, согласно которой эркер или балкон походят как бы на воздушной колонне, основание которой находится на земле, принадлежащей городу, в силу чего их надлежит облагать налогом.

В стихах, посвященных шотландскому поэту Роберту Бернсу, С. Маршак заметил:

А так как тяжкие налоги  
В те дни платили за окно,  
Сидело в спаленке убогой  
Окшко мутное одно.

Подобный налог на окна и двери существовал и во Франции вплоть до XIX в. Налоговому инспектору приходилось пересчитывать двери и окна, выходящие на улицу. Этим объясняется странная архитектура многих домов во Франции, практически не имевших дверных и оконных проемов со стороны улицы, жители которых пользовались преимущественно внутренним двориком и складом.

При смене арендатора или ландфогта за пользование земельными и лесными угодьями нужно было вносить дополнительный сбор, при чрезмерной эксплуатации леса предусматривалось внесение так называемой арендной платы за пользование лесными угодьями или даже налог за их опустошение. При этом претензии о столь разорительной эксплуатации леса заявлялись лишь в том случае, если человек нормального роста, стоящий на пне, мог видеть в непосредственной близости еще пять пней.

Существовал во времена Генриха II налог на убийство, сбор, взимающийся в тех случаях, когда в пределах земельных угодий какого-нибудь ландфогта в течение последних шести месяцев совершалось убийство, раскрыть которое не удалось. Этот налог взимался в виде штрафа за то, что могут случаться подобные вещи, а также в качестве воспитательной меры, принятие которой способствовало более внимательному отношению к делам, связанным с убийством с целью ограбления. Данный налог взимался в случаях, когда убийства оставались нераскрытыми, а не когда имя убийцы было известно, даже если он сам еще не был арестован.

В XIX в. в Англии ввели налог на рабочих собак, исчислявшийся пропорционально числу собачьих хвостов в хозяйстве. И англичане немедленно начали купировать хвосты своим сторожевым собакам: дескать, «нет хвоста — нет налога!» Так возникла порода бесхвостых овчарок — бобтейлов, сохраняющаяся и по сей день.

В 1901 г. в Пенсильвании (США) был введен налог для тех, кто не женится до 40 лет. Налог довольно крупный — 100 долларов в год. Считали, что этот налог вводится на предмет пособия девицам, которые до 40 лет не успеют выйти замуж.

Известны также гербовые налоги рыцарей. Для расходов на оборону в Англии взимались особые налоги, важнейшими из которых были «датские деньги», сбор, введенный после вторжения в страну датчан в 991 г. в качестве дани для того, чтобы побудить датчан, уплатившим наличными, покинуть Великобританию. Таким образом, «датские деньги» стали первым в мире настоящим поземельным налогом, поскольку они взимались с указанием цели сбора — расходов на оборону — со всех землевладельцев и арендаторов соответственно количеству граф (земельная мера, различная по местностям, от 7 до 15 гектаров) угодий, насчитывавшихся в их имениях.

«Слава Богу, что на вражье пшшин нет! Ведь куда бы какое воам нам было разорение!» — писал Д. Фонвизин.

В 80-х гг. XIX в. молодой английский врач Артур Конан Дойл практиковал в Саутси (пригород Портсмута) и с трудом сводил концы с концами. Однажды налоговый инспектор сообщил ему, что его декларация о доходах «совершенно неудовлетворительна». «Я согласен», — сокрушенно ответил ему Конан Дойль.

«Сонетное искусство настолько свирепствует в Германии, что следовало бы установить сонетный налог», — заметил Г. Гейне.

До 1918 г. в Пруссии существовал трехклассовый налог, т.е. самые крупные налогоплательщики какого-либо населенного пункта при проведении официальных выборов и голосовании имели право на три голоса, налогоплательщики среднего класса располагали двумя голосами. В то же время основная масса избирателей, не имевших доходов вообще или имевших ограниченные доходы, обладала правом лишь на один голос.

В Англии подоходным налогом вначале облагались только домовладельцы, о состоянии которых можно было судить по внешнему виду домов прямо с улицы. Лишь постепенно налоговая повинность распространилась на «классы», не владевшие домами.

Самым большим из незаметных, или невидимых, налогов являются сегодня всеобщий налог с оборота, в компанию к которому входят многочисленные более крупные или мелкие налоги на предметы потребления и на специфические формы использования доходов. Здесь следует назвать налоги на пиво и табак, и прежде всего на сигареты, а в последнее время налоги на нефть, в частности налог на жидкое топливо, который ввели специально для повышения цены на мазут, что позволяло ему на равных конкурировать с углем.

«Мы не можем проглотить куска хлеба, найти себе крова, отложить трудового гроша в процентных бумагах, чтобы не внести контрибуции хлебному, земельному, домовому или биржевому спекулянту», — пишет немецкий философ Макс Нордоу.

«Помните, что из шести пенсов, которые вы выложили за каждую устрицу, пять с половиной — чистый грабеж», — напоминал Х. Беллок.

В России в Тверской области был отменен налог с владельцев дачных участков, когда увидели, что сумма налога составляет 600 рублей, а извещение налогоплательщику 1500 рублей.

Итальянский писатель Амилькара Пувиани утверждал, что налогоплательщик пытается пережить государство, а государство — налогоплательщика; первый стремится увернуться от налоговой хватки государства, второй — не упустить наживы.

В детской сказке «Чиполлино» один из персонажей — Принц Лимон, помнит, говорит: «С тех пор как мы ввели налог на воздух, вы стали меньше дышать!». Согласно вполне взрослому постановлению властей китайского города Тяньцзинь, появившемуся в июле 1996 г., с внебрачных семейных пар взимается своего рода «налог на грех». Власти решили налагать штраф до 1000 юаней (120 долларов) на супругов, не зарегистрировавших должным образом свои семейные отношения.

Итальянские врачи отметили, что количество стрессовых ситуаций и сердечных приступов на Апеннинах ежегодно возрастает примерно в одно и то же время — по мере приближения 18 июня — это последний срок подачи налоговой декларации, так называемой «формы 740».

Говорят, что никто из налоговых инспекторов США первого набора не умер своей смертью, — гражданам не хотелось платить налоги.

В Турции и в России лицу, предоставившему информацию о налоговом преступлении или нарушении, полагается вознаграждение. В Турции 10% от сокрытой суммы, в России 10% — от сумм налогов, поступивших благодаря полученному сообщению в бюджет.

Republic Bank, банковское подразделение американской компании Republic Bankshares Inc., в начале февраля 2000 г. сделал заявление о том, что отныне через Web-сайт банка ([www.republicbankfl.com](http://www.republicbankfl.com)) любой житель США может заполнить декларацию о доходах за 1999 г. и заплатить налоги. Для этого банк заключил соглашение с компанией Intuit, выпускающей программное обеспечение, и установил на сайте их популярную налоговую программу Quicken Turbo Taxo. Те, кто заплатит налоги через банк, будут иметь преимущество по сравнению с теми, кто уплатит их традиционным способом, — в случае переплаты деньги вернутся на счет налогоплательщика быстрее. В зависимости от количества и вида заполняемых форм налоговых деклараций новая банковская услуга будет стоить от нуля до 9,95 долларов. Причем для того, чтобы воспользоваться новым сервисом, не обязательно быть клиентом Republic Bank.

Бельгийское налоговое право трактует владение домов как доход, так как «вы экономите на найме жилья». Неудивительно, что бельгийские владельцы домов, не найдя в течение какого-то времени желающих арендовать их, стараются быстрее избавиться от недвижимости.

На принадлежащих Испании Балеарских островах, где находятся популярные среди туристов курорты Майорка и Ибиса, с 2001 г. введен новый «налог на солнце» в размере 1 евро (чуть меньше 1 доллара) в день, который должны платить приезжающие сюда туристы. Ожидается, что еже-

годно новый налог будет приносить в казну около 70 миллионов долларов, которые предполагается направить на очистку пляжей и прибрежной зоны от мусора.

В немецком городе Зигбурге существует, кажется, единственный в мире музей истории налогообложения. Надо думать, площадь его экспонатов придется постоянно увеличивать.

## Конфиденциальность

Берегись молчуна — никогда не известно,  
о чем он молчит.

**Хелена Борис**

В октябре 1997 г. российские газеты заметили, что конфиденциальность налоговой информации оказалась под угрозой. Начальник управления защиты информации и внутренней безопасности Госналогслужбы сообщил, что только четверть налоговых инспекций охраняется силами налоговой полиции и подразделениями МВД, сторожа и охранные фирмы обеспечивают безопасность в 50% инспекций, а 12% налоговых объектов не охраняет никто («Финансовая газета», 21.10. 1997 г.).

Между тем базы данных налоговой службы содержат не только сведения о доходах налогоплательщиков, но и о месте работы, детях, машинах и т.д. Очевидно, что попадание этой информации в руки криминальных элементов крайне нежелательно, и их надежная охрана — дело первостепенной важности. Пока утечки информации не наблюдается, однако нельзя отрицать, что такая возможность у преступников была.

20 августа 1997 г. из помещения налоговой инспекции №3 г. Москвы были похищены 4 новых системных блока и 7 старых процессоров. Физической охраны налоговая инспекция не имела, единственная защита — сигнализация. Крупные кражи оргтехники и магнитных носителей информации были совершены также в 7, 10 и 20 налоговых инспекциях Москвы. Предпринимались попытки проникнуть в локальную сеть ГНС.

В обязанности управления защиты информации и внутренней безопасности Госналогслужбы входит не только защита налоговой информации, но и обеспечение безопасности сотрудников. И здесь тоже возникает тревожная ситуация. Только в 1997 г. сотрудникам налоговых инспекций в два раза чаще, чем в прошлом, угрожали физической расправой, более чем в два раза увеличилось число случаев применения огнестрельного оружия, в полтора раза — поджогов и уничтожения имущества.

В 1997 г. больше всего налоговую инспекцию не любили в Республике Бурятия, Краснодарском и Красноярском краях, Челябинской, Читинской, Новосибирской, Омской областях и Ханты-Мансийском автономном округе. В Ставропольском крае действовала группа мошенников, которые, представляясь работниками налоговой инспекции, осуществляли «контрольные проверки» предпринимателей, вымогая у них деньги. По фактам их деятельности были возбуждены уголовные дела.

Расширенные функции управления защиты информации и внутренней безопасности Госналогслужбы предусматривают предупреждение правонарушений среди сотрудников. Прежде всего это тщательная проверка при приеме на работу. И такая система дает результаты. В 1996 г. было осуждено 57 налоговых инспекторов, а уголовные дела возбуждались 188 раз, в 1997 г. осуждено было почти вдвое меньше, хотя уголовные дела возбуждались по-прежнему часто, только до осени этого года — 128 раз.

Множество американцев из самых разных штатов стали жертвами ловкой мошеннической проделки, к которой в 1997 г. прибегли шестеро «кумельцев». Действуя от имени известной издательской фирмы, которой принадлежит также тотализатор, они разослали наугад гражданам письма с уведомлением, будто те стали обладателями крупных денежных выигрышей — до 10 миллионов долларов. Адресатам предлагалось, однако, для получения выигрыша перевести отправителям сумму положенного в таких случаях налога. То есть сначала налог, а потом только «выигранная сумма». Некоторые клюнули на приманку. Однако афера вскрылась, и организаторы ее пошли под суд — пять лет тюрьмы да еще штраф.

Аналогичные мошеннические проделки уже были темой шумного обсуждения в прессе в 1992–1993 гг., но у тех, кто стремился к легкому обогащению, короткая память.

В Америке попались российские «дельцы», сумевшие обмануть американскую налоговую службу на 140 миллионов долларов. Как сообщила «Нью-Йорк таймс», многие преступники-эмигранты из бывшего СССР от мелкого жульничества перешли к таким изощренным действиям, как преступления, связанные с подставными компаниями и фальшивыми счетами.

В обвинительном заключении по одному из крупнейших дел, связанных с уклонением от уплаты налогов, в американской истории, говорится, что русская организованная преступность уже не ограничена одним только Брайтон-Бич, а распространила свою деятельность на Нью-Джерси и другие штаты. Компания «Кингз мотор ойлз», которая играла главную роль в этом обмане, была зарегистрирована в Бруклине, но открывала свои представительства в Эдисоне, Нью-Джерси и Майами.

В обвинительном заключении из 39 пунктов фигурировали 25 человек, в том числе 15 эмигрантов из России, которые уклонялись от уплаты федеральных налогов и налогов при продаже топлива на сумму, превышающую 500 миллионов долларов. Их обвиняли в преступном сговоре, основанном на очень простом расчете: дизельное топливо и топливо, идущее на обогрев жилых домов, по существу, практически ничем не отличается друг от друга. Но горючее, используемое для отопления жилищного фонда, налогом не облагается. Обвиняемые покупали отопительную нефть, а затем перепродавали ее как дизельное топливо, взимая с покупателей федеральные налоги и налоги штатов, оставляя эти деньги в своем кармане, вместо того, чтобы выплачивать государству.

В своей деятельности налоговой полиции России предоставлено право использования негласных помощников или, как их называют оперативные сотрудники, «конфиденциальных» источников.

А в Великобритании, представляя в парламент бюджет на 1997 г., канцлер казначейства К. Кларк объявил, что начинает против неплательщиков войну. Причем вестись она будет по всем фронтам. Есть в арсенале

канцлера и такой вид оружия, как платные тайные осведомители. Именно благодаря доносчикам налоговому ведомству удалось засадить в тюрьму на 3 года и выпрясти более 4 миллионов фунтов из знаменитого жокея Лестера Питтота, девятикратного победителя скачек «Дерби». Когда ревизоры начали разбираться с доходами наездника, тот согласился внести недоимку. На самом деле раскаяние оказалось фальшивым. Питтот не сказал инспекторам, что у него, помимо объявленных, есть еще 17 счетов в разных банках. Владельцы лошадей, тренеры и ипподромные завсегдатаи с тугой мошной переводили на них часть выручки, полученной от ставок, а также отстегивали любимцу публики долю прибылей от других операций. Имя человека, заложившего жокея, разумеется, не раскрыто.

Примерно в такую же сумму обошлась налоговому ведомству и таможенная операция «Кентавр», во время которой подтвердилось, что директора компании, занимающейся поставкой японских автомобилей «Ниссан» в Англию, хитрили с отчетностью. Они указывали завышенные цифры расходов на перевоз машин из Японии и благодаря этому получали скидку с налога. Секретный информатор, скорее всего бухгалтер фирмы, известил власть об этих махинациях. В результате один из директоров сел на 8 лет, а его коллеги по правлению были вынуждены выплатить казне штрафы в размере 50 и 10 миллионов фунтов.

Существует огромное количество налоговых правил. В 1913 г. налоговое законодательство США умещалось на 200 страницах. В 2000 г. только Налоговый кодекс США содержит более 1000 страниц убористого текста, а все налоговое законодательство занимает 17 000 страниц или 260 томов. Естественно, что столь большое количество правил, льгот и изъятий может нравиться только налоговым инспекторам, платным консультантам из бухгалтерских фирм да еще кое-кому из политиков, делающих себе имя и карьеру на мини-поправках к сложнейшей экономико-правовой пирамиде.

## Будни и праздники налоговой полиции

Хотелось бы надеяться, что предприниматели и рядовые граждане не будут видеть в нас своих врагов... А налоговая полиция, скажем прямо, является сильным инструментом государства по формированию доходной части бюджета за счет возврата недоплаченных или сокрытых налогов.

**И.К. Чернованов, зам. начальника  
Управления Департамента налоговой  
полиции РФ по Москве, генерал-майор  
налоговой полиции**

Уголовный кодекс РСФСР в редакции 1922 года предусматривал наказания за преступления против порядка налогообложения. Так, например, статья 83 предусматривала уголовную ответственность за агитацию и про-

паганду, заключающую призыв к совершению налоговых преступлений, статья 84 — за изготовление, хранение с целью распространения и за распространение литературных произведений, призывающих к совершению налоговых преступлений.

18 марта 1992 г. при Государственной налоговой службе Российской Федерации было образовано Главное управление налоговых расследований. Основной костяк вновь созданной организации составили офицеры Минобороны, КГБ и МВД.

Налоговая полиция — совершенно новое государственное учреждение в истории России. Федеральным органам налоговой полиции, как органам дознания, подследственны налоговые преступления, предусмотренные соответствующими статьями Уголовного кодекса. На федеральные органы налоговой полиции возложены следующие задачи:

- выявление, предупреждение и пресечение налоговых преступлений и правонарушений;

- обеспечение безопасности деятельности государственных налоговых инспекций, защита их сотрудников от противоправных посягательств при исполнении служебных обязанностей;

- предупреждение, выявление и пресечение коррупции в налоговых органах.

Задачи по выявлению, предупреждению и пресечению налоговых преступлений решаются путем организации и проведения оперативно-розыскных мероприятий, возбуждения уголовных дел и их расследования в форме дознания, розыска лиц, совершивших налоговые преступления или подозреваемых в их совершении, принятия мер к возмещению нанесенного государству ущерба.

«Там, где плохо работают налоговые полицейские, их место занимает рэкет, а там, где налоговую полицию заменяет жесткая командная система налогообложения, кончается предпринимательство», — объясняет И.К. Черноиванов, зам. начальника Управления Департамента налоговой полиции РФ по Москве, генерал-майор налоговой полиции («Российский банкир», №3, 1995 г., с.10).

Москва — один из крупнейших плательщиков налогов в России. Специфика Москвы как крупнейшего промышленного, культурного и научного центра России в том, что в ней сосредоточены основная часть банковского и коммерческого капитала, значительная часть промышленного производства. В июле 1995 г. в столице было зарегистрировано 2 086 623 налогоплательщика, из которых свыше 397 тысяч составляют юридические лица.

По словам генерал-майора налоговой полиции И.К. Черноиванова, в 1994 и 1995 гг. деятельность Московского управления налоговой полиции проходила в условиях постоянного усложнения и обострения оперативной обстановки, криминализации различных сфер экономики, усиления тенденции сокрытия налогоплательщиками своих доходов. Так, в 1994 г. в тесном взаимодействии с Государственной налоговой инспекцией по Москве было проведено около 500 документальных проверок юридических лиц. В результате в бюджет (с учетом перевода СКВ в рубли по курсу Центробанка России) доначислено более 842 миллиардов рублей. Эта сумма превышала аналогичный показатель 1993 г. в 14 раз.

В результате совместной с управлением уголовного розыска ГУВД Москвы работы по делу директора ИПЧ «Святой Георгий» Зворышкиной, скрывшей налоги на сумму более 300 миллионов рублей разоблачена бандитская группа, совершившая 13 убийств. У них изъяты целый арсенал оружия: 8 автоматов, 2 обреза, пистолет, 5 гранат, взрывные устройства и другое оружие.

Совместно с Федеральной службой валютного и экспортного контроля и Главным управлением Центрального банка РФ по Москве было проверено 40 финансово-кредитных учреждений и пунктов обмена валюты. По материалам проверок в бюджет было доначислено 5 миллиардов рублей и 270 тысяч долларов США.

Серьезно стоит вопрос о взыскании недоимок с «должников», т.е. тех организаций, в отношении которых проверки завершены, но доначисленные средства в силу разных причин поступили не полностью.

В 1995 г. налоговая полиция взяла «направление на применение всех прав, данных законом, по принудительному взысканию налогов». Для этого в Управлении был создан специальный отдел по взысканию недоимок по налогам и другим обязательным платежам. Его задача — выявлять имущество недоимщика, накладывать на него административные аресты и обеспечивать реализацию арестованного имущества в целях обеспечения уплаты налогов в бюджет. Появились первые результаты. Одним из территориальных отделений Управления был наложен административный арест на имущество ТОО «Комплекс Дорожная застава». Арбитражный суд признал действия налоговой полиции правомерными, и доначисления в сумме 989 миллионов рублей должны быть обеспечены продажей арестованного имущества.

Такая служба появилась в России впервые. В Управлении создана система непрерывного обучения кадров, которая включает в себя подготовку молодого сотрудника с момента приема его на службу и обучение в процессе всей его дальнейшей службы в органах налоговой полиции. В структуре управления в 1994 г. создан учебный центр — один из первых подобного типа в России. Учеба сотрудников Управления налоговой полиции организована также в Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова.

И все-таки часть граждан, надо полагать — несознательных, относится к налоговой полиции как к новому элементу репрессивного аппарата.

Налоговая полиция призывает к сотрудничеству коммерческие структуры, особенно банки. Между прочим, на Западе такая практика стала общепринятой. В России же это воспринимается как компрометирующий факт. Известно, что многие незаконные финансовые операции проводятся через банки, в том числе и связанные с отмыванием «грязных» денег, полученных от торговли наркотиками, оружием, рэкета, хищений, бандитизма. В экономически развитых странах банки сами ведут борьбу с такими операциями, выявляя их и извещая налоговые органы. Там существует определенная банковская этика, банки борются за безупречность своего имени. Рост уровня криминализации, инфляция, спад производства отрицательно сказываются на экономике, финансовой и банковской системах. С другой стороны, банки не заинтересованы давать повод для пристально-



го внимания к себе налоговых органов. Это тоже подрывает имидж банков, сказывается на доверии рядовых вкладчиков, вызывает их отток. Западные средства массовой информации регулярно освещают все стороны взаимоотношений налоговых органов и участников рынка, помогая формировать негативное отношение к неплательщикам налогов. В условиях ожесточенной конкурентной борьбы в банковском секторе это очень важный фактор. В России же банк может открыть счет клиенту, прекрасно зная, что тот не зарегистрировался в налоговом органе.

К 1995 г. в Москве было сосредоточено 1500 банков и других кредитных учреждений, через которые проходило свыше 75% всех финансовых операций страны. Их клиентура составляла более 300 тысяч только налогоплательщиков. Сами банки являются крупными плательщиками налогов, имеют большое значение для развития и безопасности экономики московского региона и России в целом. Это обстоятельство привлекает особое внимание налоговой полиции на деятельность банковских учреждений.

Реализуя права агентов валютного контроля, предоставленные статьей 11 Закона «О федеральных органах налоговой полиции», управление ДНП активно ведет совместную работу с ГУ ЦБ, Федеральной службой по валютному и экспортному контролю (ФС ВЭК) РФ по вопросам соблюдения банками валютного законодательства, в том числе проверки своевременного зачисления валютной выручки предприятий, предотвращения незаконного перемещения капитала за границу.

Учитывая значительность отчислений банков в бюджеты различных уровней, большой объем валютных операций, УДНП России по Москве регулярно проводит проверки соблюдения банками и другими кредитными учреждениями налогового законодательства России. За период 1994–1995 гг. было проведено 56 проверок коммерческих банков Москвы. По их результатам было доначислено в бюджет около 80 миллиардов рублей и несколько сот тысяч долларов, включая суммы штрафных санкций. Так, по итогам проверки КБ «Индустрия-Сервис» доначислено более 4 миллиардов рублей, «Пресня-банка» — около 7 миллиардов, «Торибанка» — свыше 3 миллиардов, «Мосбизнесбанка» — более 1 миллиарда рублей...

Работа продолжается. В мае 2000 г. налоговая полиция Ростовской области провела спецоперацию по перекрытию каналов поставки неликвидной военной техники из Чечни, Ингушетии и Дагестана. Только в ООО «Феникс» оперативники обнаружили 3 самолета МиГ-25, 200 гильз от самоходных орудий, другие части военной техники. По предположениям спецслужб, деньги от реализованной как лом черных металлов военной техники (а это от 700 тысяч до миллиона долларов) уходили через подставных лиц к чеченским боевикам.

Анализ актов проверок показал, что чаще всего встречались одни и те же нарушения: занижение налогооблагаемой базы по налогам на прибыль (доходы), НДС и специальному налогу, на приобретение автотранспортных средств, на рекламу, подоходного налога с физических лиц, а также неправильное применение льгот по налогам. Кроме того, выявлены нарушения установленного порядка открытия счетов клиентами, а также режима их ведения, что в ряде случаев привело к неуплате (недоплате) налогов этими клиентами. В частности, открываются расчетные и иные счета на-

логоплательщиками без справок налоговых органов и последующего их уведомления об открытии этих счетов, допускается использование депозитных счетов в качестве расчетных.

Особое место занимает проблема исполнения уполномоченными банками функций агентов валютного контроля. Например, допускаются закупки по заявлению клиентов валюты без контрактов либо сверх сумм контрактов, разрешение нецелевого использования клиентами закупленной валюты, отсутствие документов по внешнеэкономическим сделкам клиентов (контрактов, паспортов сделок и т.д.), зачисление валютной выручки клиентов непосредственно на текущие счета, минуя транзитные, и без обязательной продажи ее части на внутреннем рынке.

Сотрудникам налоговой полиции приходится работать в условиях, так сказать, активного противодействия. Нередки случаи психологического давления, попыток к компрометации, подкупа и даже физической расправы. В 1994 г. было зарегистрировано 5, а в 1995 г. — 8 нападений на сотрудников налоговой полиции. 20 апреля 1995 г. убит майор налоговой полиции Владимир Марков. Он распутывал дела, связанные с миллиардными суммами. Одно из них — проверка «Континент-банка». В том же году управлением налоговой полиции проведено более 650 мероприятий по физической защите работников налоговых органов в связи с выполнением ими служебных обязанностей и 43 мероприятия по обеспечению безопасности сотрудников налоговой полиции.

Здесь, вероятно, будет уместно сказать об одной необычной акции. В ноябре 1996 г. администрация Новосибирской области наградила памятными медалями и почетными грамотами 25 предприятий, не имеющих долгов в бюджет. При этом, однако, сумма налоговых недоимок с начала 1996 г. составляла в области 914 миллиардов рублей.

Бывает и такое. В июле 2000 г. газета «Саут Чайна морнинг пост» сообщила, что английская налоговая служба отправила своему клиенту, который, надо заметить, умер еще в апреле того же года, вежливое письмо следующего содержания: «Уважаемый мистер Рейнолдс, ваши льготы по налогам отменены в связи с вашей кончиной. Если вы не согласны с таким решением, вам необходимо связаться с операторами налоговой службы для получения новой регистрационной формы». Представитель муниципалитета возмутился: «Это абсолютно невероятно, неприемлемо и непростительно!»

В ходе экономических реформ в Китае сложилась довольно своеобразная налоговая система. Например, каждый законопослушный гражданин должен сообщить в налоговый орган о том, что сосед приобрел дорогую покупку или был приглашен на банкет, что уже расценивается как скрытая форма взятки. Причем распространяется это на... жен чиновников госаппарата. Так, начальник подразделения налоговой службы в городе Чуньчунь обратился к супругам своих коллег с призывом включиться в кампанию «Три вопроса, одно обязательство». Бдительная женщина, встречая мужа после работы, теперь должна поинтересоваться, откуда у него каневая «заначка», и не нарушил ли он инструкцию, обедая с друзьями в ресторане? Опыт чуньчуньских жен сборщиков податей планируется распространить в общенациональном масштабе.

По официальной статистике, у американца, прожившего всю жизнь в Америке, на заполнение налоговой декларации в 1988 г. уходило 18 часов, в 2001 г. — 27 часов. Занятие это не для слабонервных. Если, например, в 1945 г. перечень базовых инструкций представлял собой документ на 4 страницах, то в 2001 г. — 117 страниц мелкого шрифта. Однако американцы не только платят налоги государству, но и часть их получают обратно. Например, лицо до 17 лет, считающееся ребенком, через несколько месяцев после подачи декларации получает обратно 500 долларов. Если у взрослого нет детей и его доходы составляют меньше 10380 долларов в год, ему возвращают 353 доллара. Если есть один ребенок, а получает налогоплательщик меньше 27413 долларов в год, то его ждет «награда» в 2358 долларов, если два ребенка, а получает меньше 31152 доллара в год, то возврат составляет 3888 долларов. Впрочем, если совместные доходы супругов растут, то с каждой новой тысячей долларов компенсация на ребенка будет убывать на 50 долларов. И это еще не все. Например, существует так называемый «брачный штраф». Допустим, холостяк, зарабатывая 30 тысяч долларов в год, платит государству стандартный подоходный налог в размере 6915 долларов. И вот он решает жениться. После этого счастливого события в его жизни внимательное государство требует от него уже 7795 долларов подоходного налога. Кстати, «брачный штраф» в последние годы XX столетия был архиважным объектом спора между демократами и республиканцами в Конгрессе США. Республиканцы во времена президентства Билла Клинтона ратовали за полную отмену этого налога. Но Клинтон сказал, что казна такого не выдержит. Пришлось всем пойти на компромисс. Новый президент — Буш изо всех сил проталкивал свой план сокращения налогов в стране на 1,6 триллиона долларов в течение 10 лет. Однако дело это не простое. Чтобы сократить налоги, нужно ввести в законодательство еще пару десятков (или сотен) исключений, примечаний и дополнений. Чтобы уже никто ничего не мог понять. По статистике, в 2000 г. 58% граждан США (в 1980 г. их было всего 36%) при составлении налоговой декларации обращались за помощью к опытным специалистам. Таких бухгалтерско-юридических консультаций в стране десятки тысяч. В среднем гражданин США тратит на оплату услуг по заполнению деклараций 150–200 долларов. При всем при этом есть в Америке люди, которые вообще не платят налогов. Это лица, чей годовой заработок не превышает 7200 долларов. Такая же сумма собирается с доходов всех законопослушных граждан — будь это мульти-миллионер или сборщик мусора. Впрочем, подавляющее большинство граждан в категорию «tax free» почему-то входить не хотят.

### Фольклор о налогах

Руководитель вышестоящей налоговой инспекции обзванивает налоговые инспекции на местах.

— Ну, как идет сбор налогов?

— Хреново...

— Да ты не приукрашивай! Говори как есть.

\* \* \*

В одном древнем княжестве собирали огромное количество налогов и поборов. В столице княжества у всех ворот находились заставы, которые взимали пошлины с каждого входящего в город.

Однажды в этой местности разразился страшный ливень. Вокруг стен города низвергались с неба потоки дождя, но в самой столице было сухо, и высоко над головой пекло жаркое солнце.

— Повсюду идет дождь, почему же у нас в городе его совсем не видно? — спросил у своих советников удивленный князь.

— Ваше величество, — ответил один из приближенных, — дождь не осмеливается войти в город. Он боится уплаты налога!

\* \* \*

В арбитражном суде судья спрашивает налогоплательщика:

— Вы уклонились от уплаты налогов так, как рассказал налоговый инспектор?

— Совсем не так, но и его метод заслуживает внимания.

\* \* \*

Один предприниматель пришел к врачу с жалобой на непрерывную головную боль. Врач тщательно его осмотрел, расспросил. Выяснилось, что больной всегда вел исключительно праведную жизнь: никогда не скрывал доходы, вовремя подавал налоговую декларацию и уплачивал налоги.

— Очевидно, ниimb вам слишком тесен, — пришел к заключению доктор.

\* \* \*

Звонок в дверь. Хозяин открывает — на пороге налоговая полиция.

— Да вы бы хоть предупредили, — упрекает их хозяин.

— Да хотелось вас дома застать.

\* \* \*

— Доктор! У пациента маниакальное желание платить налоги...

\* \* \*

В банк врываются люди в масках, с пистолетами в руках:

— Всем оставаться на своих местах, это ограбление!

Управляющий банком:

— Слава Богу, а то я думал, это налоговая полиция.

\* \* \*

В поезде едут два налоговых инспектора — молодой и пожилой. Молодой все время печально вздыхает. Пожилой спрашивает, в чем причина.

— Быть нынче налоговым инспектором — ужасно тяжело.

— Почему?

— Тебя все время унижают, оскорбляют, а ты должен при этом сидеть тихо, как мышь в норе.

— Вы меня удивляете. Я, к примеру, инспектором работаю уже пять лет. Не раз меня выбрасывали за дверь, обливали помоями... Но никогда не оскорбляли!

\* \* \*

Звонит телефон. Служанка берет трубку.

— Скажите, хозяин дома?

— Нет.

— Тогда передайте ему, что звонил его друг.

— Его друг? — удивляется служанка. — Вы наверняка ошиблись номером, потому что попали к сборщику налогов.

#### **Суданский анекдот**

\* \* \*

— Как вам удалось при ваших скромных заработках построить такой роскошный дом?

— Я честно отсидел за него три года за неуплату налогов.

\* \* \*

— Уважаемые телезрители, — объявляет диктор, — сядьте поудобней, отодвиньте, пожалуйста, от себя все тяжелые предметы, которые вам захотелось бы бросить в телевизор. Сейчас перед вами выступит министр финансов по поводу повышения налогов.

\* \* \*

Предприниматель подает заявление в милицию:

— Понимаете, ко мне регулярно приходят письма с угрозами и требованиями денег.

— Анонимные, конечно?

— Почему же, подписано: «Начальник налоговой инспекции».

\* \* \*

Когда налоговый инспектор, вручая акт проверки, сказал директору предприятия, что надо мужаться, директор стал материться.

\* \* \*

На предприятие приходит налоговый инспектор и знакомится с администрацией.

— Директор предприятия Курочкин, — представляется первым директором.

— Очень приятно, инспектор Куроедов, — отвечает проверяющий.

\* \* \*

Молодой предприниматель по окончании отчетного периода разговаривает с бухгалтером.

— Сколько мы должны заплатить налога на прибыль?

— Сто миллионов рублей.

— Черт! — произносит бизнесмен. — А налога на добавленную стоимость?

— Два черта!

\* \* \*

Начинающий предприниматель в книжном магазине просит продавца:

— Дайте мне книжку про то, как мне меньше платить налогов.

— Отдел фантастики на втором этаже, а уголовный кодекс уже раскупили, — отвечает продавец.

\* \* \*

Прилетает как-то раз к Илье Муромцу Змей Горыныч.

— Илья Муромец, отруби мне две головы!

— Да зачем же я тебе головы буду рубить?

— Понимаешь, каждый год я подаю одну декларацию, а с меня налоги как с трех физических лиц требуют. Скоро первое апреля, так может, на две головы скидку сделают!

\* \* \*

Маленький мальчик случайно на улице проглотил пятипесовую монету. Упал на траву, стал задыхаться. Вокруг моментально собралась толпа, все кричат:

— Врача! Немедленно врача!

— Помогите!

— Он гибнет! Он проглотил монету!

Вдруг к лежащему задыхающемуся ребенку подбегает мужчина, хватая его за ноги и начинает энергично трясти. Монета выкапывается из горла. Мальчик спасен. Прохожие спрашивают:

— Вы знаменитый доктор или хирург?

— Нет, я сборщик налогов.

\* \* \*

— А не будет новый начальник налоговой инспекции брать взятки?

— Да ты что? Честнейший человек! До этого он два года директором бани работал, так ни разу не помылся!

\* \* \*

Налоговая полиция, нагрянув в банк, требует открыть сейф в кабинете директора.

Директор:

— Даю вам тысячу долларов, и вы уходите.

— Открывайте сейф!

— Даю вам пять тысяч долларов, и вы уходите.

— Немедленно открывайте сейф!

Директор открывает сейф — он пуст.

Полиция:

— Почему сразу не открывали?

— А вы что, «Поле чудес» не смотрите?

\* \* \*

—Как зовут вашего налогового инспектора?  
—А его не зовут, он сам приходит.

\* \* \*

В дверь квартиры стучат налоговые полицейские.  
—Кто там?  
—Не бойтесь, не гости!

\* \* \*

Руководителю крупной компании срочно требовался плавный бухгалтер.  
—У меня есть на примете очень хороший кандидат, — говорит менеджер, — но ему еще полгода сидеть за неуплату налогов.

\* \* \*

Новый русский на приеме у психиатра:  
—Так вы утверждаете, что всегда платите налоги с радостью? И давно это у вас началось?

\* \* \*

В налоговую инспекцию пришел чек на большую сумму со следующим письмом: «Вчера я уплатил налоги, но при этом многие доходы скрыл. Угрызения совести преследовали меня всю ночь, и я не мог уснуть. Поэтому я посылаю вам дополнительный чек, чтобы спокойно спать.

P. S. Если я и сегодня не смогу заснуть, то завтра вам вышлю остальные деньги, которые должен».

\* \* \*

Новый русский жалуется приятелю:  
—Меня просто душат налоги. Половину доходов отнимает налоговая инспекция.  
—Это фигня, — утешает его приятель, — ведь остальные девять десятых остаются у тебя.

\* \* \*

Трое новых русских выиграли в казино пять тысяч долларов и решили на них погулять.  
—Значит так, братаны! Кинем монету! Выпадет «орел» — пропьем. Выпадет «решка» — пропьем с бабами. Становится на ребро — отдаем женам. Зависает в воздухе — платим налоги.

\* \* \*

Налоговый инспектор спрашивает у нового русского:  
—Скажите, а вы уверены, что ваши квартиры приобретены на честно заработанные деньги?  
—А на какие же еще?  
—А мне кажется, что все куплено за народный счет!  
—Да вы что, смеетесь? Откуда у народа такие деньги?!

\* \* \*

—Вы хотите скрыть от государства большую часть своих доходов, — говорит налоговый инспектор новому русскому.  
—Я не виноват, что у вас графа «доход» такая маленькая, что все нули не поместились.

\* \* \*

Дневник маленького мальчика:  
«Сегодня играл на отцовском компьютере в DOOM — классно. Прощел все уровни. Потом еще поиграл в Инфо-Бухгалтер. Тоже ништяк, дошел до третьего уровня, но на налогах меня заколбасили».

\* \* \*

У нового русского спрашивают:  
—Какой момент в вашей жизни вы считаете самым радостным?  
—О-о! Без всякого сомнения, это был день, когда я, вернувшись домой победать, нашел в постели своей жены ее замечательного любовника!  
—Чем же он так замечателен?  
—О-о! Это был мой налоговый инспектор. Замечательный человек! С того дня у меня нет никаких проблем!

\* \* \*

Брачное объявление:  
«Ларечник Максим, доход 2000 долларов, срочно женится на дочке налогового инспектора».

\* \* \*

Из поздравления:  
—Налоговую полицию поздравляю со славным пятилетием (пять лет — это уже срок).

\* \* \*

В квартире нового русского раздается телефонный звонок:  
—Гошу можно?  
—Он на даче.  
—У вас есть дача?  
—Нет. Он на даче показаний в налоговой полиции.

\* \* \*

—Скажи, дорогой, — спрашивает жена мужа, налогового полицейского, — какая разница между прямым и косвенным налогом?  
—Прямой налог — это когда ты залезаешь в мои карманы в то время, когда я сплю. А косвенный — когда ты экономишь на нашем питании, чтобы купить себе шубу.

\* \* \*

—Вы уже сообщили директору банка о нашем визите? — спрашивают налоговые полицейские у охранников.

—Конечно, но директор будет только через час.  
 —А куда он ушел?  
 —Проститься с семьей.

\* \* \*

Идут по улице двое новых русских и видят офицера налоговой полиции. Один другому говорит:  
 —Это что, у лесников новая форма?  
 —Ага! Лесники! Моему компаньону эти лесники такую делянку выделит, что он ее уже второй год пилит.

\* \* \*

В военкомате офицер беседовал с призывником:  
 —Какая ваша гражданская специальность?  
 —Я был сборщиком налогов.  
 —Отлично! Мы сделаем из вас сигнальщика. Будете играть сигнал «Подъем» по утрам. Вы уже привыкли к тому, что люди вас ненавидят.

\* \* \*

—Кто такой миллионер?  
 —Это миллиардер, уплативший все налоги.

\* \* \*

Бежит по лесу жираф. Навстречу ему леопард.  
 —Куда ты так несешься, жираф?  
 —Ты что, не слышал, в джунглях появилась налоговая полиция.  
 —Ну и что?  
 —Как ну и что? Я достаю, моя жена достает, дети достают — бежать надо.  
 Леопард бросился чт.е. силы. Навстречу ему обезьяна:  
 —Ты чего бежишь, леопард?  
 —Ты что, не слышала, в джунглях появилась налоговая полиция.  
 —Ну и что?  
 —Как ну и что? У меня шуба, у жены шуба, у моих детей шуба.  
 И побежал дальше. Обезьяна бросилась сломя голову. Потом остановилась и думает: «А я-то чего бегу? У меня зад голый, у мужа зад голый, и у детей голый. Чего мне-то полиции бояться?»

\* \* \*

Из обращения космонавтов в Госдуму по проекту Налогового кодекса:  
 —Мы возмущены введением налога с оборота вокруг Земли.

\* \* \*

Внимание!  
 Объявлен конкурс на лучший способ сокрытия доходов от налогообложения. Победителя ждет приятный сюрприз: будут опубликованы его фотография, домашний адрес и расчетный счет в банке. Присылайте свои варианты.

\* \* \*

В оружейный магазин входит покупатель и просит продать ему револьвер.  
 —Для какой цели вы его покупаете?  
 —Я хочу застрелить своего налогового инспектора.  
 —Если вы ничего не имеете против, я дам вам совет: подождите с этим до завтра.  
 —Почему?  
 —Вы сегодня раздражены и можете промахнуться.

\* \* \*

Налоговая полиция на рынке проверяет частных предпринимателей, одного из них задержали.  
 —Ну покажу я тебе, как скрывать доходы! — говорит полицейский. Предприниматель обрадовался:  
 —Вот спасибо! Покажите пожалуйста. А то я уже третий раз попалась.

\* \* \*

Судья строго посмотрел на блондинку, дававшую показания по делу о налоговом преступлении фирмы, где она служила секретаршей, и спросил:  
 —Вы знаете, что получите за дачу ложных показаний?  
 —Да. Шеф что-то говорил о двух тысячах долларов и норковой шубе.

\* \* \*

—Скажите, Иван Федорович, вы собираетесь провести отпуск дома или уедете?  
 —Это будет зависеть от результатов налоговой проверки, которая сейчас проводится в нашем банке.

\* \* \*

В офис фирмы пришел с проверкой налоговый полицейский.  
 —Здравствуйте, господин главный бухгалтер! — приветствует он одного из работников. — Рад познакомиться с вами. Я столько слышал о вас...  
 —Мало ли что болтают люди... А попробуй доказать!

# СОДЕРЖАНИЕ

## Часть I. РЫНОК

Предисловие . . . . .	5
«Жизни ход» . . . . .	8
Выгодное дело . . . . .	11
На море и на суше . . . . .	17
«Торговля — наш кумир» . . . . .	21
«На торг, на рынок...» . . . . .	24
Ввоз и вывоз . . . . .	28
Суета базара . . . . .	34
Ярмарки, лавочная и оптовая торговля, биржи	40
«Наш век — торгаш» . . . . .	48
Москва торговая . . . . .	54
«Шум рынка» . . . . .	58
«Теперь у нас хозяйство» . . . . .	64

## Часть II. ДЕНЬГИ

Предисловие . . . . .	69
Возникновение денег . . . . .	71
Примитивные деньги . . . . .	76
Монета . . . . .	87
Золото . . . . .	96
Серебро . . . . .	105
Памяти копейки . . . . .	111
Пираты и кладоискатели . . . . .	115
Золотая лихорадка . . . . .	122
Али-баба, Монте-Кристо и другие . . . . .	125
Фальшивомонетки . . . . .	130
Функции денег . . . . .	134
Бумажные деньги . . . . .	137
Вексель, чеки и другие платежные средства	150
Денежные знаки бывших союзных республик и других стран мира	157
Денежные знаки стран мира . . . . .	164

## Часть III. БАНКИ И БАНКИРЫ

Предисловие . . . . .	168
«Банк — это здравый смысл» . . . . .	169
Глиняные таблички . . . . .	172
Трапезы и трапезиты . . . . .	174
Папирусное наследие . . . . .	182
Ростовщичество . . . . .	185
От векселя до банковского билета . . . . .	191
Закон есть закон . . . . .	199
Продолжение следует . . . . .	206
Столичные и провинциальные . . . . .	215
«Сила всех сил» . . . . .	221
Столб на меже . . . . .	232

Успех . . . . .	259
Золотой запас царской России . . . . .	268
Переходный период . . . . .	273
Наверстывая упущенное . . . . .	279
Между вчера и завтра . . . . .	285

## Часть IV. БИЗНЕС

Среди определений . . . . .	295
Искусство наживать состояние и ремесло извлекать доходы . . . . .	298
Опыты . . . . .	302
На заре туманной юности . . . . .	306
«Добрая экономия» . . . . .	310
Разные судьбы . . . . .	315
«Новый русский» образца 1859 года . . . . .	319
Бизнес века . . . . .	323
Серьезное дело . . . . .	328
В мире бизнеса . . . . .	332
От мецената до спонсора . . . . .	336
«...Но можно рукопись продать» . . . . .	340
Скандалы . . . . .	345
Золотое дно и золотой нос . . . . .	349
Промышленный шпионаж . . . . .	353
«Дети, в школу собирайтесь...» . . . . .	357
Что новенького? . . . . .	361
Театр теней . . . . .	365
У соседей по разуму . . . . .	368
Самые богатые . . . . .	373
Смысл жизни . . . . .	382

## Часть V. НАЛОГИ

Введение . . . . .	387
Налоги от Адама . . . . .	389
Налог или жертва . . . . .	395
Из золотого фонда экономики . . . . .	399
Греция и Рим . . . . .	406
Налоги на каждого осла, верблюда, правительственного чиновника и другие	414
Налоговый ад . . . . .	418
Классики о налогах . . . . .	426
«...Сидеть и чинить государю прибыль» . . . . .	439
«...Паруса для корабля» . . . . .	453
Минимум писка . . . . .	460
XX век без начала и конца . . . . .	465
Большие надежды . . . . .	473
Справедливые налоги . . . . .	475
Мафия . . . . .	478
Звездные войны . . . . .	482
Ну и шутки! . . . . .	491
Конфиденциальность . . . . .	495
Будни и праздники налоговой полиции . . . . .	497
Фольклор о налогах . . . . .	502

**Черняк В. З.**

Ч 49 **Популярная история экономики и бизнеса.** — М.: Вече, 2002. — 512 с., илл. (16 с.)

ISBN 5-94538-074-1

В книге в увлекательной и доступной для массового читателя форме рассказывается об истории мировой экономики, происхождении и развитии рынка, денег, банков, особенностях бизнеса и налогов в различные исторические эпохи, об экономических перспективах. Книга найдет своего читателя не только среди интересующихся историей, но также среди бизнесменов, предпринимателей, студентов экономических факультетов, старшеклассников.

**Виктор Захарович ЧЕРНЯК**

## **ПОПУЛЯРНАЯ ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ И БИЗНЕСА**

Генеральный директор *Л. Л. Палько*  
Ответственный за выпуск *В. П. Еленский*

Главный редактор *С. Н. Дмитриев*

Редактор *И. И. Никифорова*

Корректор *Б. С. Тумян*

Верстка *Г. Н. Фадеева*

Разработка и подготовка к печати  
художественного оформления — *О. Г. Фирсов*

129348 Москва, ул. Красной сосны, 24.

ООО «Издательство «Вече 2000» ИД № 01802 (код 221) от 17.05.2000 г.

ЗАО «Издательство «Вече» ИД № 05134 (код 221) от 22.06.2001 г.

ЗАО «Вече» ЛР № 040410 от 16.12.1997 г.

e-mail: [veche@veche.ru](mailto:veche@veche.ru)

<http://www.veche.ru>

Подписано в печать 10.10.2002. Формат 60×90<sup>1/16</sup>.

Гарнитура «Литературная». Печать офсетная. Бумага офсетная.

Печ. л. 32. Тираж 7 000 экз. Заказ .