

Исторический экскурс

УДК 338.22:94(47)

© Тарасенко Юрий Александрович,
кандидат юридических наук,
Российский университет транспорта (МИИТ)

Об эволюции торговых образований в России

Аннотация. Россия принадлежит к числу стран, в которых уставные формы организаций были заимствованы из других правовых порядков. Это было обусловлено разными особенностями исторического развития торговли на Руси. Классическая форма феодализма в Европе, одним из проявлений которой была гильдейская организация торгового сословия, привела к появлению в торговле компаний, а затем конструкции «юридического лица». Одним из необходимых элементов, способствовавших этому, стала конкуренция, обеспечивающая индивидуализацию деятельности. Гильдейские формы торговли уступают место индивидуальному участию в общей деятельности компании и ограниченной имущественной ответственности участников. В России особенности развития феодальной формации не привели к усилению конкурентных начал. В результате купеческая активность эволюционировала по пути создания различных договорных объединений складнического и товарищеского типа.

Ключевые слова: юридические лица; устав; договор товарищества; гильдия; торговый двор.

© Yury Al. Tarasenko,
Candidate of Law,
Russian University of Transport

On the evolution of trading formations in Russia

Abstract. Russia is one of the countries in which the statutory forms of organizations were borrowed from other legal systems. This was due to different features of the historical development of trade in Russia. The classical form of feudalism in Europe, one of the manifestations of which was the guild organization of the merchant class, led to the emergence of companies in trade, and then the construction of a “legal entity”. One of the necessary

elements that contributed to this was competition, which ensured the individualization of activities. Guild forms of trade gave way to individual participation in the general activities of the company and limited property liability of participants. In Russia, the peculiarities of the development of the feudal formation did not lead to the strengthening of competitive principles. As a result, merchant activity evolved along the path of setting up various contractual associations of warehouse and partner types.

Keywords: legal entities; charter; partnership agreement; guild; trading yard.

Формы торговой деятельности в своем развитии эволюционировали от индивидуального простого товарного обмена, осуществляемого человеком (лицом физическим) до возникновения фиктивного субъекта права, получившего название «юридическое лицо». Этот процесс не был всеобщим. В наиболее последовательном виде он проявился в Западной Европе. В других регионах имелись существенные отличия. Можно предположить, что такой результат обусловлен процессом развития феодальной формации. В науке существует популярная точка зрения, что феодализм как экономическая формация характерен не для всех стран. В своем полном виде он существовал только в Западной Европе (а если еще более конкретно — то во Франции) [1; 2]. Это означает, что те признаки, которые характеризуют этот строй, в других местах могут проявляться не в полной мере, что влечет в свою очередь несколько иные последствия.

Сказанное можно проиллюстрировать на примере эволюции торговых образований, сравнив процессы, шедшие в европейских государствах, с аналогичными в России.

Высшая точка эволюции торговых образований — появление конструкции «юридического лица». В России (как и в ряде некоторых других стран) формы торговой деятельности не привели к появлению искусственных правовых образований. Эти модели были заимствованы из европейских правопорядков на рубеже XVII — начала XVIII в., в период проведения правительством Петра I так называемых «Великих реформ». Объяснение этому можно дать, проследив основные этапы развития торговых образований.

Появление юридического лица в Европе было обусловлено следующими последовательно происходящими факторами.

1. Наследие цивилизации римского права. После падения Римской империи (476 г.) римское культурное наследие не исчезло, а было в определенной части воспринято населением варварских королевств, входивших ранее (или тесно соприкасавшихся) в Римскую империю. Это относилось и к институтам римского права.

2. Большая плотность населения на относительно небольшой территории. Благоприятные климатические условия способствовали росту населения. Естественная водная граница, окружавшая европейскую

часть с трех сторон, не давала возможности расселяться народам на свободные места, что обеспечило довольно компактное их проживание. Такая ситуация открывала широкие возможности для постоянной коммуникации.

3. Развитие производственных отношений привело к разделению ремесла и торговли. Этот процесс сопровождался активным ростом городов и городского населения.

4. Усиление конкурентных начал. Перечисленные выше факторы способствовали усилению деловой активности населения, что объективно привело к конкуренции между различными социальными группами, осуществляющими однородные производительные действия.

5. Образование гильдий. Усиление конкурентных начал способствовало обособлению однородной деятельности. [Суть, например, торговой гильдии в том, что ограничивалась всесубъектная торговля каким-либо товаром в пользу конкретного профессионального объединения. Еще одной причиной появления гильдий была борьба сословий (прежде всего, городского с феодалом) за свои права.]

6. Профессиональные (корпоративные) начала гильдии подразумевали членство и подчинение локальному акту (уставу). Внешней формой такого обособления стали гильдейские образования по типу торговых дворов.

7. Великие географические открытия и последовавшая за ними интенсификация торговли обусловили появление компаний. Эти образования обеспечили нарождающимся буржуазным отношениям необходимую свободу действий. Первые компании можно рассматривать в качестве следующего этапа эволюции гильдейских торговых образований — торговых дворов. Компаниями была воспринята структура и принципы последних — членство и устав. Разница же заключалась в следующем: в гильдиях членство носило сословный характер; в компаниях исключительно имущественный. Кроме того, в компаниях была реализована идея, еще отсутствующая в гильдейских образованиях, — ограниченная ответственность участников. Ответственность участника гильдии — индивидуальная и неограниченная, а в компании — акцессорная и ограничена размером взноса.

8. Появившиеся компании нуждались в правовом осмыслении. К этому правовая наука нового времени еще не была готова. Прошло более столетия с момента появления первых компаний, когда в XIX в. последующее осмысление этого явления привело к разработке категории «юридическое лицо». [То, что доктринальная разработка категории «юридическое лицо» произошла в XIX столетии, — не случайно. Именно это столетие отмечено эволюционным рывком в правовой науке. Сначала разработка первой кодификации (Французский гражданский и торговый кодексы), далее — знаменитая немецкая пандектеистика и разработка и принятие Германского гражданского уложения и Германского торгового

уложения, возникновение различных правовых школ, появления современной науки коллизионного права. Эти и другие достижения в истории права получили название юридического столетия.]

В России феодальный уклад имел свои особенности. Сопоставление этапов развития торговых образований с классическим (европейским) позволяет нарисовать следующую картину.

1. Становление правовых основ на Руси происходило намного позднее европейского. Если взять время возникновения письменных законов (так называемых варварских правд), то в европейских королевствах они появляются в V—VIII вв. На Руси — это XI в. Другой важной чертой было полное отсутствие рецепции какого-либо более развитого правопорядка (византийские и европейские правопорядки напрямую не принимались в качестве образца для практических нужд) [3, стр. 83].

2. Территория расселения восточно-славянских племен характеризовалась весьма низкой плотностью населения. Племенные союзы не испытывали недостатка в территории, а потому границы формирующихся княжеств были весьма приблизительными.

3. Довольно неблагоприятные климатические условия влияли на интенсивность торговых контактов. Большие расстояния, отсутствие стабильных сухопутных путей и сезонный характер речного сообщения не способствовали развитию товарного оборота.

4. Когда среди славянской общности начался процесс развития городов, в условиях малой плотности населения и плохой инфраструктуры слабость торговых контактов не способствовала развитию конкурентных начал.

5. Слабая конкурентная среда, в свою очередь, приводила не к обособлению в гильдии, а к различным межличностным объединениям (складническим, товарищеским).

Как следует из приведенных сравнений, основные этапы развития феодальных отношений в Западной Европе и России отличались. В свою очередь, это привело к тому, что ряд сопоставимых явлений получил качественно иное содержание. Сказанное можно проиллюстрировать на примере образования конструкции юридического лица.

Эволюцию юридического лица как самостоятельного субъекта права схематично можно представить следующим образом: дальняя торговля способствовала соединению усилий отдельных купцов для преодоления трудностей пути. По мере расширения контактов между различными регионами возрастала конкуренция среди купечества. Для защиты своих интересов торговцы стали объединяться в гильдии — профессиональные сообщества. Внешним способом выражения торговой деятельности гильдий стали выступать специально создаваемые торговые дворы, имевшие свое имущество и устав. При переходе к новой экономической формации (капитализму) торговые дворы стали тем основанием, которое

было положено в новый институт, соответствующий буржуазным отношениям — компании. Таким образом, компании возникли в тех странах, в которых существовала гильдейская структура.

В России развитие феодальных отношений происходило без образования гильдейских профессиональных сообществ. Указанный институт был внедрен властью в тот исторический момент (XVIII в.), когда в нем не было уже никакой необходимости. Соответственно, навязываемое обществу гильдейское разделение в эпоху развития буржуазных отношений уже не могло выполнять те функции, которые были характерны для феодального общества.

Любые русские аналоги гильдейских сообществ (Ивановское сто, Сурожане и т.п.) возникали не в силу естественно-исторических причин, а в силу необходимости контактирования с западноевропейскими образованиями. В таких симулякрах не было самого главного — сословной корпоративности, характерной для западного феодализма. В русских торговых образованиях гильдейская структура носила черты внешнего копирования. Такая ситуация обусловлена тем, что в XII в. (время упоминания в письменных источниках первых русских образований гильдейского типа) нарождающимся на Руси сословиям еще не присуще жесткое разделение по роду деятельности. Как следствие этого, торговлей могли заниматься все свободные люди — и купцы, и крестьяне, и феодалы, и даже церковь.

Торговля на Руси исторически развивалась как торговля дальняя. Предметом экспортного торга являлись продукты натурального производства (воск, мед, меха, кожи и т.п.), а также рабы. В качестве импорта ввозились, как правило, предметы роскоши (ткани, вина, украшения). Такое содержание экспортно-импортных операций означало, что в качестве торговцев могли выступать только либо очень состоятельные люди, способные снарядить заморский вояж, либо сами князья со своей дружиной. Поступающий на Русь товар был ориентирован на верхушку феодального общества. Средние и беднейшие слои в такой торговле не участвовали.

Торговля на внутреннем рынке долгое время не выходила за рамки простейших товарообменных операций, когда излишки натурального производства реализовывались на ближайшем торжке.

В этих условиях отсутствовала конкурентная борьба между торговыми людьми, поскольку совершать торговые экспедиции могли только немногочисленные представители состоятельных слоев общества.

Дальние купеческие экспедиции не могли совершаться купцами единолично. Они требовали дорогостоящего оснащения (средства передвижения, охрану и т.п.), в силу чего, как правило, осуществлялись в составе организованной группы. Преодолеть большие пространства и связанные с этим трудности было возможно, только объединив усилия.

Это достигалось при помощи различных объединений договорного типа. Наиболее ранними договорными объединениями являлись складничества и товарищества. Об их существовании известно из ряда письменных источников [4].

После заката гильдейских образований в Европе (примерно XVI — начало XVII в) в России все ранее возникшие объединения гильдейского типа прекратили свое существование, поскольку экономический порядок не испытывал в них никакой потребности. Все, что требовалось в торговом обороте, достигалось при помощи традиционных договорных образований.

XVIII век для истории России стал тем рубежом, когда были искусственно привнесены модели торговых объединений, не имевших каких-либо отечественных аналогов.

Литература

1. Фроянов, И. Я. Киевская Русь: очерки социально-экономической истории / И. Я. Фроянов. — Ленинград, 1974.
2. Гуревич, А. Я. Проблемы генезиса феодализма в Западной Европе / А. Я. Гуревич. — Москва, 1970.
3. Тарасенко, Ю. А. История торговой догматики / Ю. А. Тарасенко. — Москва, 2020.
4. Калачов, Н. Артели в древней и нынешней России / Н. Калачов. — Санкт-Петербург, 1864.

References

1. Froyanov, I. YA. Kiyevskaya Rus': ocherki sotsial'no-ekonomicheskoy istorii [Kievan Rus: essays on socio-economic history] / I. YA. Froyanov. — Leningrad, 1974.
2. Gurevich, A. YA. Problemy genезisa feodalizma v Zapadnoy Yevrope [Problems of the genesis of feudalism in Western Europe] / A. YA. Gurevich. — Moskva, 1970.
3. Tarasenko, YU. A. Istoriya torgovoy dogmatiki [History of trading dogmatics] / YU. A. Tarasenko. — Moskva, 2020.
4. Kalachov, N. Arteli v drevney i nyneshney Rossii [Artels in ancient and modern Russia] / N. Kalachov. — Sankt-Peterburg, 1864.