

Берковський Владислав
(Київ)

ЕКОНОМІКА РАННЬОМОДЕРНОЇ ЄВРОПИ В ПРАЦЯХ ЗАХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИХ ДОСЛІДНИКІВ

Економічна історія є одним з наймолодших інтердисциплінарних напрямків. Фактично як окрема дисципліна вона склалася лише в кінці XIX – на початку XX ст. Особливої актуальності дослідження економічних процесів в Європі набуло в 20-х рр. XX ст. Сам в цей час сформувалася певна множинність напрямків досліджень економічних подій, що не лише пропонували свій варіант концептуалізації економічного процесу в історії, створювали свої теорії економічної історії, але й докладали певних зусиль в застосуванні нових методів аналізу економічних подій. Власне ця ситуація вимагає проведення певної систематизації та узагальнення комплексу історико-економічних знань, методів дослідження та класифікації проблематики. Саме тому метою даної статті стала спроба продовжити розгляд основних тенденцій в дослідженні історії розвитку економіки на теренах ранньомодерної Європи¹.

Досліджуючи економічні тенденції характерні європейським країнам в т.зв. «Добу перетворень» не можна не відзначити той факт, що в цей період відбувається постійне зміщення структурного центру ваги, плинним балансом сил. Особливо помітним це стає протягом XVI ст., оскільки на даному часовому відрізку, як відзначає Р. Маккенні, практично всі моделі суспільства втратили свою сталість, під тиском комплексу нестабільних та невизначених факторів². Однією з характерних рис вище зазначеної доби є її різноплановість, зокрема практична більшість кардинальних подій по-різному співвідносяться в контексті різних європейських регіонів. Тобто події, що носили визначальний характер, наприклад, для Західної Європи, знаходили лише слабкий відгук на теренах східноєвропейських держав. Власне цей фактор є помітним в питанні визначення хронологічних меж т.зв. «торгового капіталізму», що дістає своїх проявів, ще в середні віки та поступово занепадає в XVIII ст., переходячи в форму індустріалізації³. Так, наприклад, Р. Маккенні відзначив три основних підходи в європейській історіографії щодо визначення основних хронологічних меж в розвитку економіки ранньомодерної Європи, а зокрема:

I. 1493 – 1610 рр.

II. 1480 – 1598 рр.

III. 1450 – 1620 рр.⁴

При цьому дослідник вважає, що перші два підходи не дають достатнього уявлення про динаміку економічного життя тієї епохи, оскільки з цих періодизацій випадають країни Східної Європи та економічні події Британських островів. Натомість третя з запропонованих періодизацій є достатньо гнучкою, щоби характеризувати економічні події, тим більше, якщо до неї приєднати XVIII ст.⁵ До певної міри дану тезу підтримує й М. Харт, вказуючи, що з 1590-х і до 1620-х рр. в Європі, а особливо в країнах пов'язаних з Балтійським торгово-економічним регіоном, відбувається нова фінансова революція⁶. Власне, на наш погляд, період вказаний М. Хартом є найбільшим придатним для визначення меж в економічному розвитку українських земель в складі Речі Посполитої, оскільки Люблінська унія 1569 р. не справила такого потужного впливу на їх господарство. Основна трансформація в економіці, наприклад Правобережної України, спостерігається власне з 1590-х рр. і призводить до колосальних змін в цілому укладі господарства краю⁷. Принагідно слід відзначити, що дане явище є характерним і для інших теренів Східної Європи. Зокрема чеський дослідник І. Войтш, розглядаючи виробництво поташу в Богемії та Моравії, відзначив, що практично з кінця XVI ст. розпочинається „золотий вік” поташної індустрії на східноєвропейських теренах⁸.

Одну з мало досліджених проблем в історії розвитку економіки ранньомодерної Європи становлять взаємини між її офіційною та тіньовою сторонами, в яких остання використовувала всю багатообразність методів дії спрямованих на виконання лише одного імперативу – ухилення від певних правил. Однією з перших, хто звернув увагу на дану проблему стала французька дослідниця А. Монтенах⁹. Власне вона, в контексті взаємодії різних юридичних положень міста та його передмість, дослідила становище контрабанди, як одного з основних показників „тіньової” економіки та різного роду підходи, що їх застосовували продавці та покупці для обходження суворого міського законодавства. Наприклад, під час ярмарків значна частина торговців пропонувала свої товари на межі ринкової площі та вулиці, що давало їм можливість уникнути сплати торгового податку. Загалом більшість незаконних форм торговельної діяльності була досить тісно пов’язана з правовою стороною економіки міста, а зокрема з його просторовими та соціальними зв’язками. Так, для прикладу, члени міських цехів та гільдій, що мали боротися проти незаконних форм економічної діяльності, не лише самі неодноразово застосовували контрабанду, але й активно використовували позацехову діяльність¹⁰. Таким чином, розглянувши „територіальні” стратегії, що використовувалися учасниками торгівлі в межах міста/передмістя, вище вказана дослідниця, доходить висновку про розгляд фізичного об’єму міста його мешканцями як поважного економічного ресурсу, який значно впливав на їх добробут¹¹.

Також А. Монтенах, звертаючи увагу на співвідношення між офіційною та „тіньовою” економікою міста в контексті процесів урбанізації, відзначила, що протягом досить довгого часу в сучасній історіографії місто розглядалося лише як певний інертний резервуар для соціальних, політичних та економічних процесів¹². Однак останні дослідження, а зокрема праці Л. Бергерона, М. Ронкайоло, Б. Лепетіта, Ж-К. Перотта, призвели не лише до нового осмислення поняття „місто”, як об’єкту, що формує владу, економіку, культуру та суспільство, але й до визначення нових методологічних підходів у вивченні історії міської економіки та суспільства¹³. Наприклад, в контексті дослідження економіки міста, а зокрема впливу економічної ситуації на будівництво, Г. Деневес відзначила, що незважаючи на значне коливання в розмірах населення міста, його житловий фонд залишався практично незмінним, а, отже, це вказує на існування певного перерозподілу між житловими зонами міста та ще незабудованими ділянками. Загалом, на думку дослідниці, житлові квартали ранньомодерних міст визначалися певною еластичністю по відношенню до розміщення населення¹⁴.

Незаперечним є факт, що основу добробуту будь-якого містечка в ранньомодерній Європі становило поєднання трьох основних напрямків господарської діяльності: сільське господарство, ремесло та торгівля. Власне завдяки розвитку останньої й відбувалася більшість якісних змін в господарському та життєвому укладі тогочасних населених пунктів, оскільки, як свого часу відзначив один з найвідоміших дослідників історії економіки ранньомодерної Європи Дж. Мунро, торгівля, чи регіональна, чи міжнародна, існує в першу чергу для того, щоб забезпечити потреби, що не можуть бути задоволені місцевим, домашнім виробництвом, особливо з огляду на якість та ціну¹⁵.

У контексті розвитку модерної торгівлі У.К. Еверт та С. Сельцер дослідили зміни в стратегічних діях ганзейських купців в умовах гетерогенного світу. При цьому ним було звернуто увагу на той факт, що в XIV-XV і частково XVI ст. провідну роль на терені від Лондону і Брюгге на Заході, Бергена на Півночі та Новгороду на далекому північному-сході утримували ганзійські купці¹⁶. Фактично їх діяльність полягала в виконанні функції торгових посередників при транспортуванні різного роду товарів. Наприклад, хутра, воску, деревини та збіжжя зі Сходу на Захід, тканин та предметів розкошу з Заходу на Північ та Схід, сушеної риби з Півночі. При цьому базову роль в провадженні такої торгівлі відіграють поселення міського типу, що не лише були центрами товарообміну, але й основними елементами в системі зв’язку далекосяжної міжнародної торгівлі з регіональним та локальним товарообміном¹⁷.

Також було відзначено, що ганзейські купці формували певну групу торговців, яка користалася не лише з власної юрисдикції, але й з власних інструкцій щодо провадження торгівлі¹⁸. Проживаючи довгий час в певному місті купці не лише набували в ньому нерухомість, але й приймали активну участь у його внутрішньому житті¹⁹. Важливою специфічною характеристикою діяльності ганзейських купців було запровадження доволі систематичного регулювання ваги, міри та якості продуктів торгу. Існування даної системи регулювання з одного боку полегшувало провадження торгівлі та зменшувало операційні витрати під час закупівлі того чи іншого типу товарів, а з іншого боку ставало одним з важелів впливу на місцевий ринок²⁰.

Подальший розвиток торговельних відносин в Європі, а особливо процес капіталізації (за Р. Уолтером²¹) спричинився до появи та розвитку різних форм торговельних організацій (гільдій та фірм). Щоправда М. Братчел пропонує дещо інший поділ торговельних організацій: на підставі їх інформаційних можливостей. Таким чином, ним було визначено дві основні категорії торгових організацій: ієрархічну та т.зв. сітьову. Якщо до першої категорії відносяться, як правило, торгові фірми, то до другої – гільдії та консорціуми, як більш-менш формальні об'єднання іноземних купців²².

Характерною рисою діяльності цих проявів торговельної активності, особливо це стосується пізньосередньовічних купецьких фірм, є відсутність в проваджуваній ними торгівлі певної товарної спеціалізації, що очевидно ускладнювало торговельну діяльність. Зокрема, наявність в товарообороті фірми різних типів та видів товарів спричинялася до потреби постійного фіксування та орієнтування не лише в якості тих чи інших виробів, але й щораз змінній кон'юнктурі ринку²³. Більш того, з кінця XIII ст. в діяльності купецьких організацій, а зокрема купців, що входили до складу т.зв. Ганзейського союзу міст, щораз частіше починає спостерігатися відмова від особистого супроводження товарів. Замість цього формується сітка представництв що контролювали відправку товарів до віддалених ринків. Дані представництва формувалися, як правило, з родичів або друзів власників того чи іншого торгового підприємства і приносили купецькій організації від 10 до 22 % прибутку²⁴.

Формування сітки торгових представництв зі свого боку викликало потребу вирішення питання довіри. Цю проблему досить влучно охарактеризували У.К. Еверт та С. Сельцер. Зокрема, згідно їхніх досліджень, основна маса торгових операцій на Балтиці відбувалася за відсутності чітко підписаного контракту і базувалася виключно на взаємному довір'ї купців²⁵. Відповідно до таких неформальних зобов'язань купці не лише допомагали одне одному в торгових угодах, наданні комерційної інформації, але й отримували в свої руки потужний важіль впливу на торговельне середовище, що дозволяло їм впливати на ситуацію з невиконанням взятих на себе зобов'язань. Таким чином, відсутність достатньо чіткої ієрархічної структури в межах торговельних корпорацій ранньомодерного періоду компенсувалося спорідненістю культури поведінки, довір'ям та репутацією. Більш того, власне спільні етично-моральні цінності дозволяли групам купців успішно провадити торговельну діяльність в межах всього Балтійського торгово-економічного регіону. У випадку недотримання тим чи іншим учасником торговельних взаємин взятих на себе зобов'язань, інформація про це досить швидко поширювалася в купецькому середовищі. Отже, порушник не лише втрачав свою репутацію та доступ до комерційної інформації, але й опинявся в певній ізоляції²⁶. Таким чином, є можливим відзначити, що партнери по торговельній угоді через загрозу втрати репутації були змушені діяти перш за все в інтересах свого партнера, а це, в свою чергу, мінімізувало ризик як моральної так і речової небезпеки²⁷.

Протягом XVI ст. практично на всіх європейських теренах спостерігається занепад торговельних гільдій під тиском зростаючою могутністю торговельних фірм. Вже на кінець XVI – початок XVII ст. розвиток акціонерних товариств та компаній забезпечує купецтво новими можливостями до провадження своєї діяльності²⁸. При цьому їх успіх залежав в першу чергу від контактних можливостей та швидкості передачі інформації від власників фірми до їх торгових представників, факторів і навпаки.

Тобто кожна з категорій торговельних організацій відзначалася своєю специфічною формою передачі інформації. Зокрема, в ієрархічних структурах інформаційний обмін відбувався лише в рамках однієї чітко визначеної фірми. Натомість структури сітьового характеру базували інформаційний обмін на засадах паритетності та взаємної довіри.

Власне в контексті розвитку торговельних організацій ранньомодерної доби є можливим виділити, ще одне досить важливе питання, що було напряму пов'язано з проблемою довір'я. Мова йде про існування комунікаційних зв'язків. Одним з тих дослідників, хто звернув свою увагу на це явище був Д. Харрелд, який відзначив не лише недостатнє вивчення теми, але й вказав на важливість питання освіти та передачі інформації в торговельній діяльності, адже власне поінформованість купця про ситуацію на тому чи іншому ринку була закладом його комерційного успіху²⁹.

В загальному інформаційні потоки в XV – XVII ст. є можливим поділити на дві умовні категорії: усну та письмову. Саме вплив цих двох категорій і формував засоби до отримання необхідної інформації. Наприклад, усний зв'язок означав передачу інформації про нові ринки збуту та умови їхньої діяльності лише за умови зустрічі тет-а-тет з особою, що побувала в даній місцевості. Таким чином формувалася купецька сітка інформаторів, що мали надавати інформацію про нові ринки та виробу. Саме для забезпечення оперативності фірми досить часто винаймали кур'єрів. Наприклад, аугсбурзька фірма Фуггерів диспонувала досить широкою кур'єрською сіткою, що підтримувала постійні взаємини між різними її представництвами, особливо щодо передачі інформації відносно ситуація на ринку³⁰. Отже, в умовах передачі усної інформації найбільший потенціал мали торгові організації сітьового типу, на кшталт торгових гільдій. При цьому інформаційний обмін в межах однієї фірми обов'язково носив конфіденційний характер.

Подальший розвиток технічних можливостей, що призвів до появи і значної активізації письмової форми поширення інформації, фактично змінив картину торгового світу Європи. Зокрема, поява різного роду підручників та настанов, що виходили з під пера досвідчених купців, практично повністю ліквідувала потребу в особистому контакті і дозволила купцям отримувати інформацію про інші ринки, не буваючи на них. В цьому випадку торгові настанови створювали більш привілейовану ситуацію для тих хто ними користувався перед тими хто полягав лише на усний зв'язок. Хоча очевидно, що усний зв'язок відігравав одну з основних ролей в торгових контактах в економічно менш розвинутих країнах, наприклад Східної Європи³¹.

Д. Харрелд виділяє два типи настанов: логічні та прескрептивні. Настанови першого типу оперували існуючою інформацією, в той час як другого – лише скеровували в напрямку отримання необхідних знань. Загалом за період від 1500 р. по 1649 р. в Європі видруковано було 2355 настанов³². В своїй загальній масі вони оперували інформацією щодо існуючих в певному регіоні мір та ваг, видів грошей. Більш того практичні всі ранні торгові настанови будувалися навколо цих даних. Також важливе місце серед книжок по торгівлі займали настанови по бухгалтерії, а особливо по подвійній бухгалтерії, кількість яких з кінця XV до кінця XVI ст. збільшилася майже вдвічі.

Власне активне поширення письмових засобів комунікації стало причиною розвитку поштових послуг. Г. Дросте, звертаючи увагу на розвиток цього явища в ранньомодерну добу, відзначив, що фактично роль поштових агентів досить часто виконували самі купці. Це явище відображало суміш державних інтересів та торгових процедур, що в результаті перетворило поштові послуги в досить специфічний вид ранньомодерних комунікацій³³. В цілому слід зазначити, що ще на початку XVII ст. поштові комунікації в Європі були досить повільними. Так, наприклад, відповідь на лист з Центральної Європи до Скандинавії йшла протягом 2-3 місяців. Таким чином, за звичай, ціллю будь якого листа ставало надання тій чи іншій особі певних повноважень, тобто лист в кінці XVI – на початку XVII ст. являв собою уповноважуючу грамоту. Прикладом, існування значних перепон в листуванні може слугувати невдала спроба Швеції в 1610 р. отримати відомості про економічне становище Польщі, як

одного з основних конкурентів на загальноєвропейському ринкові³⁴. Обабіч дипломатичних контактів поштова комунікація мала величезну вагу в торгівлі. Практично до формування загальноєвропейської поштової мережі, купці пересилали свою кореспонденцію за допомоги інших купців, або вістових, що знаходилися на службі в міській адміністрації. Курсування новин між родичами, друзями та діловими партнерами, дозволяло не лише надавати відомості один одному про важливі події в сфері торгівлі та політики, але й обслуговувало та укріплювало соціальні взаємини в сфері торгівлі³⁵.

Окрім вище зазначених способів комунікації не меншу роль для європейської торгівлі відігравали й комунікаційні об'єкти, а зокрема ринкова площа, як місце де відбувався не лише обмін товарами, але й інформацією, що теж була своєрідним товаром³⁶. Іншим об'єктом поширення інформації були гостинний двір та корчма (таверна). Зокрема Б. Кумін справедливо вважає, що корчма (таверна) займала провідне місце в комунікаційній системі європейського купецтва³⁷. Більш того функції які виконував дана установа були однаково важливі як для новоприбулих купців, шукаючих дах над головою, так і для місцевих торговців, як місце поширення інформації. Згідно спостережень вище вказаної дослідниці, власники гостинних дворів та корчем становили певну специфічну ланку в локальній еліті. Так, оцінюючи їх за ступінню прибутку та рівнем заможності, вони, очевидно, стояли нижче місцевої аристократії та багатих купців, але вище звичайних міських ремісників і тим більше селян³⁸. Загалом в міській та сільській економіці корчма, як базова одиниця економічної інфраструктури локального середовища, відігравала одну з провідних ролей в виробництві та поширенні певних типів продукції, а самі власники корчем як правило були великими орендарями. Також, на думку даної дослідниці, корчемна сітка сприяла комерціалізації сільської округи, ставала одним з чинників, що сприяв утворенню в селі торгу. Поряд з важливістю корчми та гостинного двору в торгівлі слід також вказати на їх важливість в кредиторській справі, оскільки на селі та в малих містечках, як правило саме корчмарі були одними з основних кредиторів³⁹.

Підсумовуючи дане дослідження хотілося б відзначити, що подальше дослідження основних ідей та напрямків в західноєвропейській історіографії ранньомодерної доби дозволило б збагатити методологічну та фактологічну базу української історичної науки. Більш того, базуючись на працях дослідників з Західної Європи є можливим провести паралелі в розвитку економіки українських земель та інших європейських країн, визначити місце й роль окремих регіонів України в формуванні загальноєвропейського ринку тощо.

¹ Див. Берковський В. Основні тенденції дослідження історії економіки ранньомодерної Європи // Український історичний збірник. – К., 2006. – Вип.9. – С. 347-360.

² Маккенні Р. XVI век. Европа. Экспансия и конфликт / Пер. с англ. – М., 2004. – С. 25

³ Докладніше про визначення поняття «торговий капіталізм» дивись в працях: Mumford L. The City in History. – Harmondsworth, 1966; Sjoberg G. The Pre-Industrial City. – New York, 1960; The Early Modern Town / Ed. by Clark P. – London, 1976.

⁴ Маккенні Р. XVI век. – С. 29

⁵ Там саме. – С. 29.

⁶ Hart M. Money and trust. Amsterdam moneylenders and the rise of the modern state, 1478-1794 // XIV International Economic History Congress (Далі – ІЕНС). Session 13. – Helsinki, 2006. – P. 9. (матеріали даного конгресу взято з <http://www.helsinki.fi/iehc2006/sessions.html>)

⁷ Berkowski W. Wołyńsko-gdańskie kontakty handlowe w XVI – pierwszej połowie XVII wieku // Baltijos regiono istorija ir kultura: Lietuva ir Lenkija. Tezls. – Klaipeda, 2006. – S. 23-25; Eusdem. Handel Wołynia z Lubelszczyzną w XVI i pierwszej połowie XVII wieku // Res Historica. Z dziejów Lubelszczyzny w okresie od XVI do XVIII wieku / red. H.Gmiterek. – Lublin 2004. – Zesz. 17. – S. 89-97; Його ж. Типологія і структура митної системи Волині в кінці XV – першій половині XVII ст. // Вісник Академії митної служби України. – Дніпропетровськ, 2006. – № 1 (29). – С. 120-133; Його ж. Кредит і контракт в системі міжнародних та міжрегіональних торгових відносин Волинського воєводства (середина XVI – перша половина XVII ст.) // Український історичний збірник 2004 (Вип. 7). – Київ, 2004. – С. 123-140

- ⁸ Woitsch J. The potash industry in Bohemia and Moravia in the 18th and 19th centuries // XIV IEHC. Session 27. – Helsinki, 2006. – P. 5
- ⁹ Montenach A. “Formal” and “informal” economy in an urban context: food trade in 17th century Lyons // XIV IEHC. Session 68. – Helsinki, 2006. – P. 5
- ¹⁰ Ferguson D. T. The body, the corporate idiom, and the police of the unincorporated worker in early modern Lyons // French Historical Studies. – 2000. – T. 1, nr. 4. – P. 545-575; Sosson J-P. Les metiers: norme et realite. L'exemple des anciens Pays-Bas meridionaux aux XIVe et XVe siecles // Le travail au Moyen Age: une approche interdisciplinaire, Actes du colloque international de Louvain-la-Neuve. – Louvain-la-Neuve, 1990. – P. 339-348; Swanson H. The illusion of economic structure: craft guilds in late medieval English towns // Past and present. – 1988. – nr. 121. – P. 29-48.
- ¹¹ Montenach A. “Formal” and “informal” economy. – P. 2-3.
- ¹² Idem. – P. 1-2.
- ¹³ The city is no longer seen as a mere physical unit but as both an object and a subject of history, as „a historically produced space that shapes, and is shaped by, power, economy, culture and society”. – Bergeron L., Roncayolo M. De la ville preindustrielle a la ville industrielle. Essai sur l'historiographie francaise // Quaderni Storici. – 1974. – T. 27. – P. 827-876; Lepetit B. La ville: cadre, objet, sujet. Vingt ans de recherches francaises en histoire urbaine // Enquete. – 1996. – nr. 4. – P. 22 ; Perrot J-C. Recherches sur l'analyse de l'economie urbaine au XVIIIe siecle // Revue d'histoire economique et sociale. – 1974. – nr. 3. – P. 350-383.
- ¹⁴ Deneweth H. The economic situation and its influence on building and re-building work in Bruges during the 16th-18th centuries // XIV IEHC. Session 23. – Helsinki, 2006. – P. 1.
- ¹⁵ „Trade, whether regional or international, serves to meet needs that cannot be satisfied by local, domestic production, especially in terms of quality (style) and price”. – Munro J. Luxury and Ultra-Luxury Consumption in Later Medieval and Early Modern European Dress: Relative Values of Woolen Textiles in the Low Countries and England, 1330 – 1570 // XIV IEHC. Session 25. – Helsinki, 2006.
- ¹⁶ Ewert U.C., Selzer S. Bridging the gape: the hanseatic merchant's variable strategies in heterogeneous mercantile environments // XIV IEHC. Session 110. – Helsinki, 2006. – P. 1.
- ¹⁷ “They also were pivotal elements in coupling this long-distance trade with the regional and local systems of distribution”. – Ewert U.C., Selzer S. OP. cit. – P. 2.
- ¹⁸ Idem. – P. 6.
- ¹⁹ Selzer S. Trinkstuben als Orte der Kommunikation. Das Beispiel der Artushöfe im Preußenland (ca. 1350 – 1550) // Geschlechtergesellschaften, Zunft-Trinkstuben und Bruderschaften in spätmittelalterlichen und frühneuzeitlichen Städten. – Stuttgart, 2003. – P. 73-98.
- ²⁰ Jenks S. Transaktionskostentheorie und die mittelalterliche Hanse // Hansische Geschichtsblätter. – 2005. – nr.123. – P. 39.
- ²¹ Walter R. High-finance interrelated. International Consortiums in the commercial world of the 16th century // XIV IEHC. Session 37. – Helsinki, 2006. – P. 4.
- ²² Bratchel M. E. Alien merchant colonies in sixteenth-century England: community organisation and social mores / / Journal of Medieval and Renaissance Studies. – 1984. – nr. 14. – P. 39-62
- ²³ Ewert U.C., Selzer S. OP. cit. – P. 3.
- ²⁴ Rörig F. Die geistigen Grundlagen der hansischen Vormachtsstellung // Historische Zeitschrift. – 1929. – Vol.139. – P.242-251; Walter R. OP. cit. – P. 4.
- ²⁵ Ewert U.C., Selzer S. OP. cit. – P. 11.
- ²⁶ Selzer S. Trinkstuben als Orte der Kommunikation. Das Beispiel der Artushöfe im Preußenland (ca. 1350 – 1550) // Geschlechtergesellschaften, Zunft-Trinkstuben und Bruderschaften in spätmittelalterlichen und frühneuzeitlichen Städten. – Stuttgart, 2003. – P. 84, 96-97.
- ²⁷ “Through the threat of losing their reputation partners involved in a commercial exchange relationship were encouraged to act primarily in the other partner's interest, this comportment minimizing the risk of moral hazard. The same threat of losing reputation prevented the merchants also from taking advantage of a possible “hold-up-position” they principally would have gained due to the investment that their trading partners had made by sending goods to them. Because of the reciprocal design of commercial exchanges each party held the other's goods and could use these at any point in time as a security asset in order to face a “hold-up” by the partner”. – Ewert U.C., Selzer S. OP. cit. – P. 12.
- ²⁸ Harreld D. J. An Education in Commerce: Transmitting Business Information in Early Modern Europe // XIV IEHC. Session 1. – Helsinki, – P. 4.
- ²⁹ Harreld D. J. OP. cit. – P.1; North D. Transaction Costs in History // The Journal of European Economic History. – 1985. – nr. 14. – P. 564-565.
- ³⁰ Harreld D. J. OP. cit. – P. 4.

³¹ Idem. – P. 19-20.

³² Idem. – P. 9.

³³ Droste H. Information flow in a new era of postal services // XIV IEHC. Session 1. – Helsinki, 2006. – P. 1

³⁴ Droste H. Hieronymus von Birckholtz. Sveriges förste underrättelseman // Personhistorisk Tidskrift. – 1998. – T. 94. – P. 76-98.

³⁵ Droste H. Information flow. – P. 12.

³⁶ Harreld D. J. Trading Places: the Public and Private Spaces of Merchants in Sixteenth-Century Antwerp // Journal of Urban History. – 2003. – nr. 29. – P. 662.

³⁷ Kumin B. Useful to Have, but Difficult to Govern. Inns and Taverns in Early Modern Bern and Vaud // Journal of Early Modern History. – 1999. – nr. 3. – P. 163.

³⁸ Kumin B. Introduction: An economic profile of the early modern public house // XIV IEHC. Session 67. – Helsinki, 2006. – P. 5

³⁹ Idem. – P. 9.