

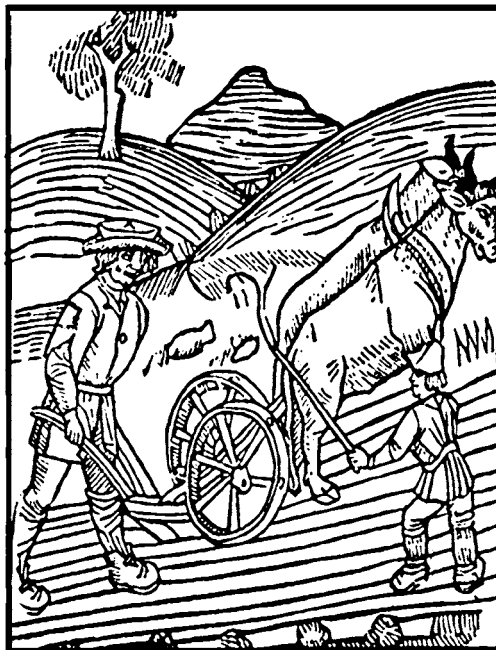
GRY WYMIANY

Kultura materialna
gospodarka i kapitalizm
XV–XVIII wiek

FERNAND BRAUDEL

tom 2

Przełożyła
Ewa Dorota Żółkiewska



Rozdział II

GOSPODARKA WOBEC RYNKÓW

W tym rozdziale spróbuję przedstawić kilka modeli i kilka reguł wyznaczających kierunki rozwoju¹, lecz nadal punkt widzenia określać będzie wymiana. Tym razem jednak wyjdziemy dalej, poza pointylistyczne obrazy pierwszego rozdziału, w którym małomiasteczkowy targ, sklep, jarmark, giełda przedstawione zostały jako seria punktów. Chcemy ukazać, w jaki sposób punkty te łączą się ze sobą, jak powstają linie, wzdłuż których dokonuje się wymiana, w jaki sposób kupiec więzy te organizuje i jak one, choć omijają wiele miejsc oddalonych od szlaków transportowych, tworzą spójne przestrzenie handlowe. Nasze niedoskonałe słownictwo nazywa te przestrzenie rynkiem, mimo że jest to określenie z natury niejednoznaczne.

Obserwacje prowadzić będziemy kolejno z dwóch punktów widzenia: najpierw, stojąc u boku kupca, wyobrazimy sobie, czym może być jego działalność, jego codzienna taktyka; następnie zaś porzucimy go, by zająć się samymi przestrzeniami handlowymi, rynkami w szerokim tego słowa znaczeniu, które w znacznym stopniu są niezależne od indywidualnych decyzji. I oto widzimy, jak kupiec staje, w sposób konieczny, wobec miejskich, regionalnych, krajowych czy międzynarodowych rynków; są one elementem rzeczywistości, w jakiej funkcjonuje. Obejmuje ona, faworyzuje lub ogranicza, jego poczynania. Co więcej, rynki zmieniają się w ciągu wieków. Ich geografia, ich gospodarka (problemy, którymi zajmiemy się dokładniej w trzecim tomie), modyfikowane wciąż na nowo, modelują jednostkowe działania kupca i nadają im kierunek.

KUPCY I OBIEGI HANDLOWE

Gdy znamy papiery kupca, znamy też jego punkt widzenia oraz działania². Nic prostszego więc jak zająć jego miejsce i przeczytać listy, które pisze lub które otrzymuje, prześledzić jego rachunki, prowadzone przez niego interesy. My jednak będziemy się starali zrozumieć raczej reguły jego zawodu, które zna on

z doświadczenia, lecz nad którymi wcale nie musi się codziennie zastanawiać. Powinniśmy dokonać pewnej systematyzacji.

Wyjazdy i powroty

Wymiana zakłada wzajemność, a więc każdemu wyjazdowi z A do B odpowiada powrót z B do A, nawet jeśli prowadzi on drogą krętą i skomplikowaną. Wymiana tworzy więc swoiste pętle, pojawiają się tu obiegi handlowe, które niczym obwody elektryczne funkcjonują tylko wtedy, gdy są zamknięte. Pewien kupiec z Reims żyjący w czasach Ludwika XIV zgrabnie sformułował tę zasadę: „Kupno zależy od sprzedaży”³. Oczywiście z jego punktu widzenia w tej zależności pojawiają się, powinny się pojawić zyski.

Jeżeli A to Wenecja, a B to Aleksandria w Egipcie (odwołajmy się tu do najsławniejszych przykładów), po przejeździe z A do B powinien nastąpić powrót z B do A. Jeśli nasz wymyślony przykład dotyczy kupca mieszkającego około 1500 roku w Wenecji, to możemy założyć, iż w chwili wyjazdu dysponuje on „groppi”^{*} srebrnych monet, zwierciadłami, szklanymi paciorkami, sukniem... Towary te, kupione w Wenecji, zostają wysłane do Aleksandrii i tam też sprzedane. W Egipcie kupi się w zamian zapewne „colli”^{**} pieprzu, korzeni lub środków odurzających. Pojadą one do Wenecji, by je tam sprzedano, najczęściej w Fontego dei Todeschi (jak brzmiała wówczas wenecka nazwa Fondaco dei Tedeschi).

Jeśli wszystko idzie po myśli naszego kupca, to cztery operacje kupna i sprzedaży nastąpią po sobie bez większych opóźnień. Bez większych opóźnień: każdy zdawał sobie bowiem sprawę, że czas to pieniądz, i to na długo zanim spostrzeżenie owo stało się przysłowiowe w Anglii. Nie wolno dopuścić, by pojawiły się „li danari morti”⁴ – martwe pieniądze. Należy sprzedawać szybko, taniej nawet, aby „venir presto sul danaro per un altro viaggio”.^{**} Oto polecenia, jakie w pierwszych latach XVI wieku wydaje swym pełnomocnikom wielki kupiec wenecki, Michiel da Lezze. A więc, bez zbędnej zwłoki, towary zakupione w Wenecji należy natychmiast załadować na pokład. Statek powinien odpłynąć w przewidzianym terminie, co w praktyce nader rzadko się zdarzało. W Aleksandrii towar od razu znajduje nabywcę, a artykuły, które zgodnie z planem należało tam kupić, są na miejscu. Po wyładunku w Wenecji sprzedaje się je bez trudu. Owe wymyślone, optymalne warunki zamknięcia obiegu nie stanowiły zapewne reguły. Czasami sukna miesiącami leżą w magazynach krewnego lub komisjonera z Aleksandrii, gdyż nie spodobał się ich kolor lub jakość okazała się wręcz fatalna. Czasem karawany z korzeniami nie przybyły w porę. Czasem w chwili powrotu okazywało się, że rynek wenecki nasycony jest lewantyńskimi towarami, a to powodowało nienormalną obniżkę cen.

^{*} stosami... paki

^{**} szybko zebrać środki na kolejną podróż

Interesuje nas obecnie to, że:

1. W opisanym przez nas zamkniętym obiegu kolejno następują po sobie cztery fazy, które zresztą obserwować można w każdej kupieckiej podróży tam i z powrotem.

2. Zarówno w A, jak i w B mieliśmy okazję ujrzeć różne, a konieczne fazy handlowego procesu. W sumie zarówno w A, jak i w B dwukrotnie występuje popyt i dwukrotnie podaż: popyt na towar w Wenecji w momencie wyjazdu, podaż związana z jego sprzedażą w Aleksandrii, następnie popyt na towar, który należy tam zakupić, i kończąca całą operację podaż w Wenecji.

3. Operację można zakończyć i oszacować wyłącznie w chwili zamknięcia obiegu. Od tego zamknięcia zależy los kupca i ono go stale absorbuje. Całej zaś prawdy o operacji dowie się dopiero u kresu podróży. Zyski, koszty, wyłożone pieniądze, straty, które w momencie wyjazdu i w czasie trwania przedsięwzięcia były zapisywane z dnia na dzień w różnych walutach, zostaną przeliczone na określoną jednostkę monetarną – na przykład liwry, sous czy denary weneckie. Wtedy dopiero kupiec będzie mógł zbilansować w swej księdze rachunkowej strony „winien” oraz „ma” i stwierdzić, ile zarobił na zakończonej właśnie podróży tam i z powrotem. Może się okazać, a zdarza się to często, że zysk uzyskano tylko na linii powrotnej. Przypadek typowy dla XVIII-wiecznego handlu z Chinami⁶.

Wszystko wydaje się tu proste, nazbyt proste. Nic jednak nie stoi na przeszkodzie, by do schematu wprowadzić pewne komplikacje. Proces handlowy niekoniecznie musi się odbywać jedynie w dwóch kierunkach: tam i z powrotem. Tak zwany „handel w trójkącie” jest klasycznym przypadkiem w XVII- i XVIII-wiecznych podróżach przez Atlantyk. Na przykład: Liverpool, wybrzeże gwinejskie, Jamajka i powrót do Liverpoolu. Albo też: Bordeaux, wybrzeże Senegalu, Martynika, Bordeaux. Czy wreszcie szaleńcza podróż, którą w 1743 roku odbył kapitan de la Roche Couvert. Na zlecenie właścicieli statku „Saint Louis” miał on popłynąć do Akarii*, załadować tam dorsz, sprzedać je na Gwadelupie, zabrać z Gwadelupy cukier i powrócić do Hawru⁷. Jeszcze przed nadejściem XV stulecia podobnie postępowali Wenecjanie, korzystając z ułatwień „galere da mercato”**, których wyposażeniem w sposób regularny zajmowała się Signoria. W roku 1505 patrycjusz Michiel da Lezze⁸ wydaje Sebastianowi Dolfinowi (który wsiądzie na pokład galery odbywającej podróż do Barbarii***) szczegółowe polecenia. W pierwszym etapie podróży, z Wenecji do Tunisu, zabrać ma gotówkę, srebrne mocenighi; w Tunisie srebro wymieni na złoty piasek. W Walencji złoty piasek zostanie stopiony, a w miejskiej mennicy będzie się zeń bić monety albo wymieni się go na wełnę czy też przywiezie z powrotem do Wenecji, zależnie od koniunktury. A oto inna kombinacja przeprowadzona przez tego samego kupca:

* Do Nowej Szkocji, dziś prowincji Kanady (przyj. red.).

** galer handlowych

*** Czyli na północno-zachodnie wybrzeże Afryki (przyj. red.).

w Londynie sprzedał goździki kupione w Aleksandrii, a w krajach Lewantu sukno przywiezione z Londynu. W XVII wieku pewien angielski statek, który płynął ząd ujęcia Tamizy do Livorno z ładunkiem ołowiu, miedzi i solonej ryby, także prowadzi taki „handel trójkątny”. Z Livorno zabiera gotówkę, która pozwoli mu w portach Lewantu, w Zante, na Cyprze, w Trypolisie syryjskim załadować rodzyнки, „wełnistą” bawełnę, korzenie (jeśli jeszcze je znajdzie) lub bele jedwabiu czy nawet małmazję⁹. Można sobie nawet wyobrazić podróż liczącą cztery lub więcej etapów. Wracając z Lewantu, marsylskie barki zawiąły niekiedy do wielu kolejnych portów włoskich¹⁰.

W XVII wieku holenderski „handel przedsiębiorstw składowych” obejmuje w zasadzie wiele gałęzi, a i handel „z Indii do Indii” bez wątplenia odpowiada tym samym modelom. Holenderskiej Oost Indische Compagnie¹¹ opłaca się zachować Timor, jedną z wysp Archipelagu Malajskiego, jedynie z powodu drzewa sandałowego, które z niej wywozi. Stosuje się je bowiem jako walutę wymienną w Chinach, gdzie jest bardzo cenione. Podobnie Kompania, sprowadzając znaczne ilości towarów do Suratu w Indiach, wymienia je tam na jedwabie, bawełnę, a zwłaszcza srebrne monety, niezbędne w handlu z Bengalem. Na Wybrzeżu Koromandelskim, gdzie kupuje wiele tkanin, jej walutą wymienną są korzenie z Moluków i japońska miedź, którą dysponuje na prawach wyłączności. W gęsto zaludnionym Syjampie sprzedaje nieledwie bez zysku sporo płócien z Wybrzeża Koromandelskiego, gdyż znajduje tam poszukiwane w Japonii skóry jelenie oraz cynę z Ligor, której, na mocy przywileju, jest jedynym nabywcą i którą sprzedaje następnie „z pewnym zyskiem” w Indiach i w Europie. I tak handluje bez ustanku. W XVIII wieku Holendrzy¹², żeby zdobyć we Włoszech „piastry i cekiny” [potrzebne im] w handlu z krajami Lewantu, dostarczają do Genui i do Livorno, jak popadnie, towary z Indii, Chin, Rosji, ze Śląska, albo też kawę z Martyniki i sukna z Langwedocji, które załadowują na statki w Marsylii. Dzięki tym przykładom można sobie wyobrazić, jak olbrzymią przestrzeń obejmuje upraszczający schemat podróży „tam i z powrotem”.

Obiegi i weksle

Zamknięcie obiegu, przedsięwzięcie na ogół trudne, nie zawsze może się dokonać na zasadzie wymiany „towar za towar” ani nawet „towar za pieniądź kruszcowy”. Stąd też konieczne jest regularne użycie weksli. W chrześcijańskim świecie, w którym oprocentowanie pieniądza zakazane jest przez Kościół, weksle stały się narzędziem kompensującym, najczęstszą formą kredytu. W ten sposób kredyt i wyrównywanie wzajemnych należności ściśle są ze sobą związane. Aby to pojąć, wystarczą drobne przykłady, nieraz odbiegające od normy, gdyż nasze źródła częściej sygnalizują operacje niezwykle i zakończone niepowodzeniem niż codzienne i przynoszące zyski.

W tomie pierwszym¹³, mówiąc o kredycie dość szczegółowo, przedstawiłem sposób, jaki pod koniec życia, czyli po 1590 roku, stosuje Simón Ruiz, kupiec z Medina dei Campo, by zarabiać pieniądze bez ryzyka i większego wysiłku. Praktykuje on „lichwę kupiecką”, całkowicie zresztą legalną. Szczwany lis skupuje w swym mieście weksle wystawiane przez producentów wełny hiszpańskiej, którzy wysyłają runo owcze do Włoch. Nie chcą oni czekać na należność, którą uzyskaliby w normalnych terminach transportu oraz płatności. Pragną szybko otrzymać to, co im się prawnie należy. Simón Ruiz daje im na poczet owych należności zaliczkę w zamian za weksel trasowany wystawiony zazwyczaj na kupca wełny i płatny trzy miesiące później. Jeśli jest to możliwe, Ruiz kupuje papiery poniżej ich wartości nominalnej i wysyła do swego przyjaciela, komisjonera i rodaka Baltasara Suáreza, prowadzącego interesy we Florencji. Ten ściąga pieniądze od trasata i wydaje je na zakupienie nowego weksla, tym razem wystawionego na Medina dei Campo, który Simón Ruiz będzie mógł zrealizować w trzy miesiące później. W rezultacie tej trwającej sześć miesięcy operacji to Simón Ruiz zamyka transakcję prowadzoną przez producentów wełny i ich florenckich klientów. Skoro zainteresowani nie chcą lub nie mogą odbyć zwykłej kupieckiej podróży „tam i z powrotem”, Simón Ruiz podejmuje się jej w ich imieniu w zamian za 5% zysku netto przy sześciomiesięcznym kredycie.

A jednak nieudane operacje zawsze są możliwe. Papier wartościowy i gotówka oddziaływają na siebie tak, aby w danym mieście ustalić kurs weksla trasowanego. Odpowiada on niższej lub wyższej cenie w gotówce. Jeśli gotówki jest dużo, papier rośnie w cenie i na odwrót. Nieraz operacja natychmiastowego przesłania weksla powrotnego, który zapewniłby legalne zyski, jest trudna, a czasem niemożliwa. Dzieje się tak, gdy trata ma we Florencji zbyt wysoką cenę. Wtedy Baltasar Suárez zmuszony jest wystawić weksel na siebie samego (to znaczy na rachunek, jaki na jego nazwisko otworzył Simón Ruiz) lub „przenieść” go na Antwerpię czy Besançon. Papier odbędzie w ten sposób dłuższą o trzy miesiące podróż „w trójkacie”. Ale to jeszcze nic! Trzeba zobaczyć, jak Simón Ruiz grzmi, gdy po zakończeniu operacji orientuje się, że nie osiągnął takiego zysku, na jaki liczył. Chętnie wchodzi do gry, ale tylko wtedy, gdy ma pewność wygranej. Jak pisze w 1584 roku, woli „guardar el dinero en caja que arisgar en cambios y perder del principal, o no ganar nada”¹⁴, raczej zacisnąć sznurek sakiewki niż ryzykować, że obracając weksłami naruszy kapitał lub nic nie zarobi. Lecz nawet jeśli Simón Ruiz poczuje się skrzywdzony, to z punktu widzenia pozostałych partnerów obieg zamknął się normalnie.

Bez zamknięcia obiegu nie ma operacji

Jeśli więc z jakiegoś powodu obieg handlowy żadną miarą nie może się zamknąć, to jest on w sposób oczywisty skazany na zniknięcie. Przyczynić się do tego mogą częste wojny, lecz nie są tu one jedynym powodem. A oto przykład.

Smalta, produkt farbiarski pochodzenia mineralnego, na bazie tlenku kobaltu (zawsze zmieszany, zwłaszcza gdy jest zły jakości, z piaskiem o błyszczących ziarenkach) używany jest w fabrykach porcelany i fajansu do zdobienia ich niebieskimi wzorami. Służy także do bielienia płócien. Pewien kupiec z Caen (12 maja 1784 roku) skarży się hurtownikowi na jego ostatnią przesyłkę: „Nie znajduję tego błękitu równie ciemnym jak zazwyczaj, jest za to o wiele bardziej zanieczyszczony lśniącym piaskiem”¹⁵. Prowadzona przez trzydzieści lat korespondencja firmy Braci Bensa z Frankfurtu nad Menem z firmą Dugard Syn ukazuje transakcje tak monotonne, że zachowane listy powtarzają się z roku na rok co do słowa. Firma Braci Bensa jest dostawcą smalty, a firma Dugard Syn, pracując na prowizji, sprzedaje ów produkt w Rouen. W listach, które do siebie wysyłają, elementami zmiennymi są jedynie daty i nazwiska kapitanów statków, którzy zazwyczaj w Amsterdamie, czasem w Rotterdamie, a wyjątkowo w Bremie ładują wyprodukowane przez firmę Bensa baryłki smalty. Nieprzewidziane przeszkody zdarzają się rzadko: czasem statek się spóźni, czasem (ale jest to sytuacja wyjątkowa) zatonię w rzece nieopodal Rouen¹⁶, czasem znienacka pojawi się konkurent. Zwyczajowo baryłki składane są w magazynach firmy Dugard Syn, a ta zależnie od okazji sprzedaje je w Dieppe, Elbeuf, Bernay, Louviers, Bolbec, Fontainebleau, Caen. Za każdym razem sprzedawane są na kredyt, a poprzez weksle, wręczenie lub przesyłkę pieniędzy firma odzyskuje sumy, na jakie opiewają jej rachunki.

W transakcjach pomiędzy firmą Braci Bensa a naszym hurtownikiem Dugardem ładunkiem powrotnym mógłby być przecież towar, gdyż firma Dugard handluje wszystkim: tkaninami, gumą roślinną z Senegalu, marzanną farbiarską, książkami, burgundem (w beczkach lub w butelkach), kosami, fiszbinami, indygiem, bawełną smyrneńską... A jednak wracają pieniądze, poprzez weksle lub przekazy, zgodnie z trybem postępowania narzuconym przez niemieckiego dostawcę. Jeden przykład starczy tu za sto innych. 31 października 1775 roku¹⁷ we Frankfurcie Rémy Bensa sporządza rachunki towarów, które wysłał do Rouen: „Po zwyczajowym potrąceniu 15% na koszty zakończenia operacji¹⁸, szacuję je na 4470 f[untów] i 10 s[ous]. Z której to sumy 2/3 pozwalam sobie wystawić, z datą dzisiejszą, na pańskie nazwisko. Czyli 2980 funtów na trzy uso wekslowe, płatne w Paryżu na moje zlecenie”. Usa wekslowe są terminami płatności, z których każdy opiewa prawdopodobnie na dwa tygodnie. Tak więc Dugard Młodszy, zgodnie z datą płatności, wypłaci 2980 funtów stałemu bankierowi w Paryżu, który przekaże pieniądze do Frankfurtu. Zamknięcie obiegu zapoczątkowanego tą zaliczką dokona się pod koniec roku. Rachunek zostanie wtedy zamknięty, a saldo uregulowane. Wszystko to dzieje się przecież pomiędzy uczciwymi kupcami, z jednej strony Dugardem, który, jak można się domyślać, jest grzeczny, pogodny i uczynny, a z drugiej – jego frankfurckimi korespondentami, którzy często są zgryźliwi i nie potrafią się powstrzymać od ciągłego udzielania dobrych rad. Końcowe rozliczenie zależy w sumie od stałych

kontaktów, jakie za pośrednictwem weksli trasowanych utrzymywane są pomiędzy Paryżem a Frankfurtem nad Menem. Gdyby więzi owe zerwać – żegnajcie, spokojne transakcje! A tak się właśnie stało z nadejściem Rewolucji Francuskiej.

W marcu 1793 roku Bensa nie ma już żadnych złudzeń: zakazany został wszelki handel wiodący trasą z Holandii do Francji. Mieszkańcy Frankfurtu nie wiedzą już nawet, jaka jest ich pozycja w owej wojnie, która stopniowo ogarnia całą Europę. „Nie wiem, szanowny panie – pisze Bensa do Firmy Dugarda – czy uważa się nas za wrogów, choć wcale nimi nie jesteśmy. Jeśliby tak jednak było, wielcem temu nierad, gdyż przerwałoby to nasze interesa”¹⁹. W istocie kończą się one, i to bardzo szybko, ponieważ „weksel wystawiony na Paryż wciąż traci u nas na wartości, a można przypuszczać, że będzie tracił dalej, i to znacznie”, napisze w jednym z ostatnich listów, co oznacza, że linia powrotów zerwana została nieodwołalnie.

Trudne powroty

Dla operacji wekslowych, które są codziennym rozwiązaniem problemu podróży powrotnej, sprawą pierwszoplanową jest oczywiście wiarygodność finansowego obiegu. Zależy ona w tym samym stopniu od możliwości skutecznego nawiązywania kontaktów, co od osobistych kredytów korespondentów. Każdy kupiec narażony jest na ryzyko niespodziewanych wydarzeń. W tej sytuacji lepiej jest jednak mieszkać w Amsterdamie niż na przykład w Saint-Malo.

A właśnie w Saint-Malo, w 1747 roku, Picot de Saint-Bucq, wielki kupiec, który zainwestował pieniądze w ładunek płynący na pokładzie statku „Le Lis” do Peru, pragnie w związku z powrotem statku do Hiszpanii uzyskać to, co mu jest należne. Pisze więc 3 lipca z Saint-Malo do firmy Jolif i Spółka w Kadyksie: „...kiedy będziecie już, panowie, w stanie mi je doręczyć, pragnę, aby to były weksle pewne, a zwłaszcza by nie były to papiery francuskiej Kompanii Indyjskiej czy też jej agentów, niezależnie od tego, kim są, i obojętne, z jakiego powodu”²⁰. Fakt, iż w Kadyksie spotyka się agentów francuskiej Kompanii Indyjskiej, nie powinien nikogo dziwić. Podobnie jak inne Kompanie wysyła ona stamtąd srebrne piastry (dawne ósmaki), niezbędne w handlu z Dalekim Wschodem. Gdy tylko jakiś francuski handlowiec zaoferuje jej piastry, gotowa jest dać mu natychmiast, jako kompensatę, weksel trasowany płatny w Paryżu. Dlaczego Picot de Saint-Bucq tak się przed tym broni? Może prowadzi już z nią interesy i nie chce mieszać kilku spraw na raz. A może dlatego, że mieszkańcy Saint-Malo i Kompania Indyjska żyją ze sobą jak pies z kotem, lub wreszcie dlatego, że ogromna Kompania nie ma obyczaju regularnie płacić swoich rachunków? Nieważne! Jasne staje się za to, że Picot de Saint-Bucq jest uzależniony od wyboru, jakiego dokona jego korespondent. Głównie z niebłahego powodu, o którym sam wspomina w innym liście: „Jak wiecie, Saint-Malo nie jest miastem płatności wekslowych”²¹. Wyjaśnienie cenne dla kogoś, kto zauważył, jak

bardzo mieszkańcy Saint-Malo lubili odwoływać się w swych przedsięwzięciach handlowych do gotówki.

Firmie zawsze opłaca się dysponować własną siecią powiązań, która łączy ją bezpośrednio z wielkimi ośrodkami wekslowych płatności. Udało się to braciom Pellet z Bordeaux. Pierre Pellet poślubia w 1728 roku Jeanne Nairac, której brat Guillaume stanie się rychło przedstawicielem firmy w Amsterdamie, wówczas par excellence wielkim miście handlowym²². Łatwo tam o zbyt dla towarów, łatwo także korzystniej niż gdziekolwiek indziej uplasować swoją gotówkę. Można też zaciągnąć pożyczkę na najniższy w Europie procent. Jest to ośrodek działający skutecznie, powiązany ze wszystkimi innymi, w którym nietrudno prowadzić grę tak, by przysłużyć się własnym, a także cudzym interesom, w tym interesom bogatych kupców holenderskich.

Jako że ta sama przyczyna wywołuje te same skutki, spółka Marc Fraissinet z Sète miała w 1778 roku swoją filię Fraissinet Syn w Amsterdamie. Kiedy holenderski statek „Jacobus Catharina”, którego armatorem był Cornelius van Castricum z Amsterdamu, zawija w listopadzie 1778 roku do Sète, jego kapitan S. Gerkel ma listy polecające do miejscowej firmy Fraissinet²³. Przewozi on 644 kosze tytoniu przeznaczonego dla Ferme Générale, która płaci natychmiast koszty frachtu wynoszące 16 353 funty. Usługa, jakiej żąda holenderski armator, jest prosta: pragnie on otrzymać pieniądze z operacji za pośrednictwem „szybkich wypłat”. Pech chciał jednak, że kapitan Gerkel „zlecenie” Ferme powierzył firmie Fraissinet, która bezzwłocznie zainkasowała pieniądze, oraz że firma Fraissinet Syn z Amsterdamu zbankrutowała z końcem 1778 roku, pociągając za sobą spółkę Marc Fraissinet z Sète. Nieszczęsny kapitan Gerkel, z miejsca uwikłany w procesy sądowe, najpierw wygrywa, a następnie w połowie traci. Na jego niekorzyść gra tu ewidentna zła wola Marca Fraissinet, a także, i to w nie mniejszym stopniu, żądania wierzycieli upadłej firmy, którzy solidarnie występują przeciw obcemu wierzycielowi. Kapitan Gerkel znalazł się więc w potrzasku. Podróż powrotna odbędzie się wreszcie, ale późno i na bardzo niekorzystnych warunkach.

W handlu dalekosieżnym, handlu z Antylami lub portami Oceanu Indyjskiego – przynosi on wówczas olbrzymie korzyści – nierzadko występują kłopoty w podróżach powrotnych. Czasami trzeba improwizować i ryzykować.

Louis Greffulhe w celach niewątpliwie spekulacyjnych umieścił swego brata na jednej z wysp Małych Antyli, na Saint-Eustache. Znajdowała się ona wtedy pod zwierzchnictwem holenderskim. Choć operacja okazała się z wielu powodów korzystna, to jednak ryzyko było zbyt duże i wszystko skończyło się katastrofą. Już od kwietnia 1776 roku, wraz z angielską wojną przeciw koloniom amerykańskim, międzynarodowy horyzont chmurzy się, kontakty z Ameryką stają się trudne, podejrzane. Jak więc repatriować kapitały? Antylski Greffulhe, nie widząc już innego wyjścia z sytuacji, wysłał swego współnika, du Moulin (szwagra Louisa) na Martynikę, „by móc stamtąd przesyłać pieniądze”. Oczy-

wiecie do Francji, która wojny z Anglią jeszcze nie prowadzi, a następnie dalej, do Amsterdamu. Absurd, grzmi starszy brat. „Bo i cóż z tego przyjdzie? Albo nie znajdzie on pewnych weksli, i już grozi nowa zwłoka, albo jeśli weźmie weksel na Bordeaux lub na Paryż, niechby nawet od najsolidniejszego mieszkańca Martyniki, to w Europie będzie on prawie zawsze zaprotestowany, i Bóg raczy wiedzieć, gdzie szukać wtedy naszych pieniędzy! Niechaj Bóg sprawi, byśmy nie wpadli w takie tarapaty, jeśli wyśle on nam coś stamtąd”²⁴. Jak mówi znana formuła, weksel trasowany jest wspaniałym narzędziem „dla dokonania salda rachunku”, lecz trzeba jeszcze, żeby narzędzie to było pewne, w zasięgu ręki i działało skutecznie.

W październiku 1729 roku²⁵ Mahé de la Bourdonnais (który porzucił właśnie karierę marynarza w służbie Kompanii Indyjskiej na rzecz kariery kupca-ryzykanta) znalazł się w Pondichéry. Myśli o zawiązaniu tam nowej spółki z przyjaciółmi z Saint-Malo, którzy niejednokrotnie finansowali już jego przedsięwzięcia. Mają oni dostarczyć pieniędzy i towarów, które dałoby się wykorzystać w handlu „z Indii do Indii” lub w Mokce, Batawii, Manili czy nawet w Chinach. Jeśli chodzi o repatriację zysków i zaangażowanych kapitałów, Mahé ma wiele pomysłów. Najprostszym rozwiązaniem byłyby weksle wystawiane na Kompanię Indyjską. Mogłyby nim być również towary. (Jednemu z komandytariuszy, który żąda natychmiastowego zwrotu zaangażowanych kapitałów, Mahé wysłał 700 koszul z indyjskiego płótna, wyjaśniając, iż w ten sposób „unika się ryzyka konfiskaty”. Wiadomo, iż wcale tak nie było w przypadku owych „malowanych płócien”, których przywóz do Francji był wówczas zabroniony). Złoto także stanowi jakieś rozwiązanie. Można je powierzyć uczynnemu kapitanowi statku, który powraca właśnie do Francji (jest to sposób na niepłacenie frachtu, czyli oszczędność około 2,5%, i na uzyskanie dodatkowego zysku w wysokości 20%). Mahé nie jest natomiast w tym przypadku zwolennikiem operowania diamentami, choć czyni tak wielu Anglików i Europejczyków mieszkających w Indiach. „Przyznam się panu – pisze – że po prostu nie znam się na tym na tyle, by móc zaufać tylko sobie, ani też (...) nie jestem na tyle naiwny, aby ślepo wierzyć ludziom, którzy się tym procederem parają”. Jeśli nowa spółka nie powstanie, Mahé osobiście przywiezie do Francji kapitały i towary, jakimi będzie dysponował. Najchętniej wsiądzie na pokład portugalskiego statku, aby zawinąć do jakiegoś brazylijskiego portu, gdzie niektóre indyjskie artykuły sprzedaje się z dużym zyskiem. Między wierszami można tu znaleźć informację, że Mahé de la Bourdonnais ma przyjaciół i wspólników na brazylijskim wybrzeżu, na którym kiedyś mieszkał. Dla tak wielkich podróżników jak on świat jest zaledwie małą wioską, w której wszyscy się znają.

Manuel de commerce des Indes orientales et de la Chine pióra kapitana Pierre Blancarda wydany późno, bo w 1806 roku, w Paryżu zwraca uwagę na korzystne interesy, jakie robili niegdyś francuscy handlarze mieszkający na wyspie Ile de France (obecnie Mauritius). Bardzo często źródłem ich bogac-

twą były interesowne zapewne przysługi, jakie oddawali Anglikom osiadłym w Indiach i pragnącym dyskretnie repatriować swe mniej lub bardziej legalnie zdobyte fortuny. Francuscy kupcy oferowali Anglikom „weksle wystawiane na Paryż, płatne w 6 miesięcy po okazaniu, przy wymianie 9 franków za pagodę z gwiazdą, co ustalało kurs rupii na 2 franki 50 centymów”²⁶. (Wspomniane tu franki i centymy wskazują na to, że Blancard, który pisze w czasach Napoleona, przelicza operacje minionego stulecia na nową walutę). Owe weksle, mające oczywiście pokrycie w zyskach francuskiego handlu w Indiach, odsyłano regularnie do paryskich bankierów, którzy wykupywali następnie traty znajdujące się w posiadaniu Anglików. Aby obieg finansowy mógł zamknąć się z zyskiem dla kupców z Ile de France trzeba było sytuacji, w której Anglicy nie korzystaliby z własnego systemu repatriacji kapitałów, a praktykowany przez francuskich kupców handel indyjskimi drukowanymi płótnami był dobrze zorganizowany. Trzeba było też, by za każdym razem – tak na planie handlowym, jak i w obrocie pieniężnym – wymiana rupii na funty była dla Francuzów korzystna. Możemy być pewni, że nie lekceważyli oni tych spraw.

Współpraca handlowa

W ten oto sposób świat podzielony dzięki wymianie na regularne części wygląda niczym szachownica. Na każdym skrzyżowaniu dróg, na każdym etapie widzimy osiadłego lub podróżującego kupca. Rola, jaką spełnia, jest zdeterminowana jego pozycją: „Powiedz mi, gdzie jesteś, a ja powiem ci, kim jesteś”. Jeśli urodzenie, spadek lub jakiegokolwiek inne zrządzenie losu sprawiło, że jakiś kupiec osiadł na stałe w Judenburgu w Górnej Styrii (tak jak na przykład Klemens Körblerhandlujący aktywnie w latach 1526–1548), to będzie on robić interesy na styryjskim żelazie i na stali z Leoben, a także bywać na jarmarkach w Linzu²⁷. Jeśli jest wielkim kupcem na przykład w Marsylii, może wybierać między trzema lub czterema możliwościami ściśle związanymi z owym miastem. Zazwyczaj decyduje się na to, co dyktuje mu aktualna koniunktura. Czy fakt, iż przed nadejściem XIX wieku hurtownik prowadzi zawsze wiele operacji na raz, płynie wyłącznie z rozwagi (mawiano bowiem niegdyś: nie należy kłaść „wszystkich jajek do jednego kosza”)? Czy też zmuszony jest wykorzystywać rozmaite możliwości, do jakich ma dostęp (nie będąc przecież ich sprawcą)? Prowadzenie interesów w jednej tylko dziedzinie handlu nie starczyłoby na życie, do jakiego aspiruje. Owa wszechstronność miałaby tym samym źródła w świecie zewnętrznym, w zbyt wąskich granicach wymiany. Wielki kupiec, który stoi na tłoczonym skrzyżowaniu kupieckich dróg i ma dostęp do wielkich handlowych obiegów, nigdy nie jest tak wyspecjalizowany jak kupiec detaliczny.

Każda sieć handlowych powiązań łączy ze sobą pewną liczbę pojedynczych osób, agentów tej lub innej firmy. Znajdują się oni w wielu punktach obiegu lub wiązki obiegów. A handel żyje właśnie dzięki owym punktom, więziom

i wzajemnie udzielanej pomocy. Liczba punktów rośnie jakby sama z siebie wraz z sukcesami osiąganymi przez określoną osobę.

Dobrym, nazbyt nawet dobrym tego przykładem są losy Jeana Pellet (1694–1764), pochodzącego z Rouergue, a prowadzącego interesy w Bordeaux. Początki miał trudne, pracował bowiem jako zwykły kupiec detaliczny na Martynice, gdzie – co wypomnił mu jego brat, gdy zbili już fortunę – żywił się „spleśniałą maniokową mąką, skwaśniałym winem oraz przypaloną wołowiną”²⁸. W 1718 roku²⁹ wraca do Bordeaux i zawiązuje spółkę ze starszym o dwa lata bratem Pierre’em, który instaluje się na Martynice. Jest to spółka o bardzo skromnym kapitale, zajmująca się wyłącznie handlem pomiędzy ową wyspą a Bordeaux. Każdy z braci trzyma w ręku jeden koniec liny, na czym skorzystają zresztą, gdy wybuchnie olbrzymi kryzys systemu Lawa. „Donosisz mi – pisze wygnaniec z wysp – iż mamy wiele szczęścia, nie ponosząc tego roku strat, i że wszyscy negocjanci korzystają teraz ze swoich kredytów” (8 lipca 1721). A miesiąc później, 9 sierpnia³⁰: „Obserwuję [i tym razem autorem listu jest Pierre] tak jak i wy, nie przestając się zdumiewać, spustoszenie Francji i wciąż istniejące zagrożenie rychłą utratą majątku. Szczęściem znajdujemy się w sytuacji, dzięki której łatwiej niż inni możemy wybrnąć z kłopotów, a to z racji rynku zbytu, jaki mamy w tym kraju [na Martynice]. Należy dać baczenie, by nie przetrzymywać ani pieniędzy, ani weksli” – w sumie więc należy prowadzić interesy jedynie towarowe. Spółka będzie istniała aż do 1730 roku, a i potem bracia nie przestaną utrzymywać stosunków handlowych. Obydwaj wykorzystywali zgromadzone przez siebie olbrzymie zyski ukrywane w mniej lub bardziej zręczny sposób. Po 1730 roku możemy już śledzić jedynie interesy Jeana, który chętniej ryzykuje, a począwszy od 1733 roku jest wystarczająco bogaty, by nie potrzebować już legalnego współnika. Korzysta z pomocy rozmaitych komisjonerów oraz kapitałów swoich statków, którzy są jednocześnie zarządcami przedsiębiorstw. Liczba osób, z którymi pozostawał w kontaktach handlowych, i liczba interesów, jakie prowadził, wprawia wręcz w osłupienie: był armatorem, negocjantem, finansistą, a gdy miał po temu sposobność – właścicielem ziemskim, producentem i handlarzem wina, rentierem. Związany był z Martyniką, San Domingo, Caracas, Kadyksem, krainami nad Zatoką Biskajską, Bayonne, Tuluzą, Marsylią, Nantes, Rouen, Dieppe, Londynem, Amsterdamem, Middelburgiem, Hamburgiem, Irlandią (kupując tam soloną wołowinę), Bretanią (gdzie kupuje płótno). Pomijam już resztę... No i oczywiście z bankierami z Paryża, Genewy, Rouen.

Należy zwrócić uwagę, że wielki majątek, jaki zbili obaj bracia, był dziełem spółki rodzinnej. (Pierre Pellet, choć mniej śmiały i ostrożniejszy od młodszego brata, także zdobył miliony. Ograniczył się jednak do zawodu armatora i do handlu kolonialnego.) Przy tym Guillaume Nairac, szwagier Pierre’a, był od roku 1728 ich amsterdamskim przedstawicielem³¹. Jako że zawód kupca nie może obejść się bez sieci godnych zaufania pomocników i współników, rodzinne związki stanowią w istocie najpopularniejsze i najprostsze rozwiązanie. Czynniki

ten w sposób decydujący wyjaśnia wartość roli, jaką w historii odegrały wielkie rodziny kupieckie. Dla badań nad politycznymi fluktuacjami podobne znaczenie ma historia książęcych genealogii. Dowodzą tego dzieła Louisa Dermigny, Herberta Lüthy, Hermanna Kellenbenza, a także książka Romualda Szramkiewicza, który analizuje listę regentów Banku Francuskiego z czasów Konsulatu i Cesarstwa³². Jeszcze bardziej pasjonująca byłaby znajomość prehistorii owego banku i rodzin, które go założyły, gdyż wszystkie one lub prawie wszystkie zdają się mieć powiązania ze srebrem i z Ameryką hiszpańską.

Ta „rodzinna” wersja rozwiązania problemu nie jest oczywiście jedyna. W XVI wieku rodzina Fuggerów odwołuje się do pośredników, którzy są po prostu zatrudnionymi przez nich urzędnikami. Jest to rozwiązanie o charakterze autorytarnym. Rodzina Affaitadi³³ rodem z Cremony preferowała filie, które czasami zawiązywały spółki z miejscowymi firmami. Jeszcze wcześniej Medyceusze stworzyli cały system filii³⁴. Bywało, jeśli wymagała tego koniunktura, że wystarczył jeden lub dwa podpisy, a filie stawały się niezależne. Był to sposób, by firma jako całość mogła na przykład uniknąć odpowiedzialności za bankructwo jednej z nich. Z końcem XVI wieku rozpowszechnia się elastyczny, tańszy i szybszy system zleceń komisowych. Wszyscy kupcy – także we Włoszech i w Amsterdamie – biorą zlecenia od innych kupców, skłonnych wzajemnie świadczyć im podobne usługi. Z operacji przeprowadzonych na rzecz kogoś innego pobierają mały procent, a kiedy sytuacja się odwraca, zgadzają się na takie samo potrącenie z własnego konta. Nie chodzi tu oczywiście o spółki, lecz o wzajemnie spełniane przysługi. Inną szeroko rozpowszechnioną praktyką jest ułomna forma spółki zwana „udziałową”, która łączy zainteresowanych tylko na czas trwania jednej operacji z zastrzeżeniem, że przy następnej okazji zobowiązanie można będzie odnowić. Do sprawy tej jeszcze powrócimy.

Niezależnie od takiej czy innej formy współpracy i porozumienia handlowe wymagają wierności, osobistego zaufania, dokładności, poszanowania wydanych poleceń. Stąd też wywodzi się pewien typ dość surowo przestrzeganej kupieckiej moralności. Handlowa firma Hebenstreit i Synowie z Amsterdamu zawarła z firmą Dugard Syn z Rouen umowę udziałową ze wspólnym rachunkiem. 6 stycznia 1766 roku³⁵ firma wysłała do Rouen niezwykle oziębły list, Dugard sprzedał bowiem „po wielce niegodnej cenie”, „bez żadnej potrzeby, a nawet wbrew naszemu wyraźnemu poleceniu”, senegalską gumę roślinną, która została mu przesłana. Wniosek jest jasny: „Żądamy, by odzyskał pan naszą połowę towaru, i to po tej samej cenie, za jaką sprzedał go pan tak pochopnie”³⁶. Proponują oni w każdym razie rozwiązanie polubowne, „abyśmy na ten temat nie musieli pisać do osób postronnych”. Dowodzi to, iż kupiecka solidarność nawet w takiej sprawie jak powyższa zawsze działała na korzyść wielkiego kupca z Amsterdamu.

A więc zaufanie i posłuch. W 1594 roku Simón Ruiz ma w Sewilli agenta Gerónimo de Valladolid, jak on Kastylijczyka i z pewnością o wiele od siebie