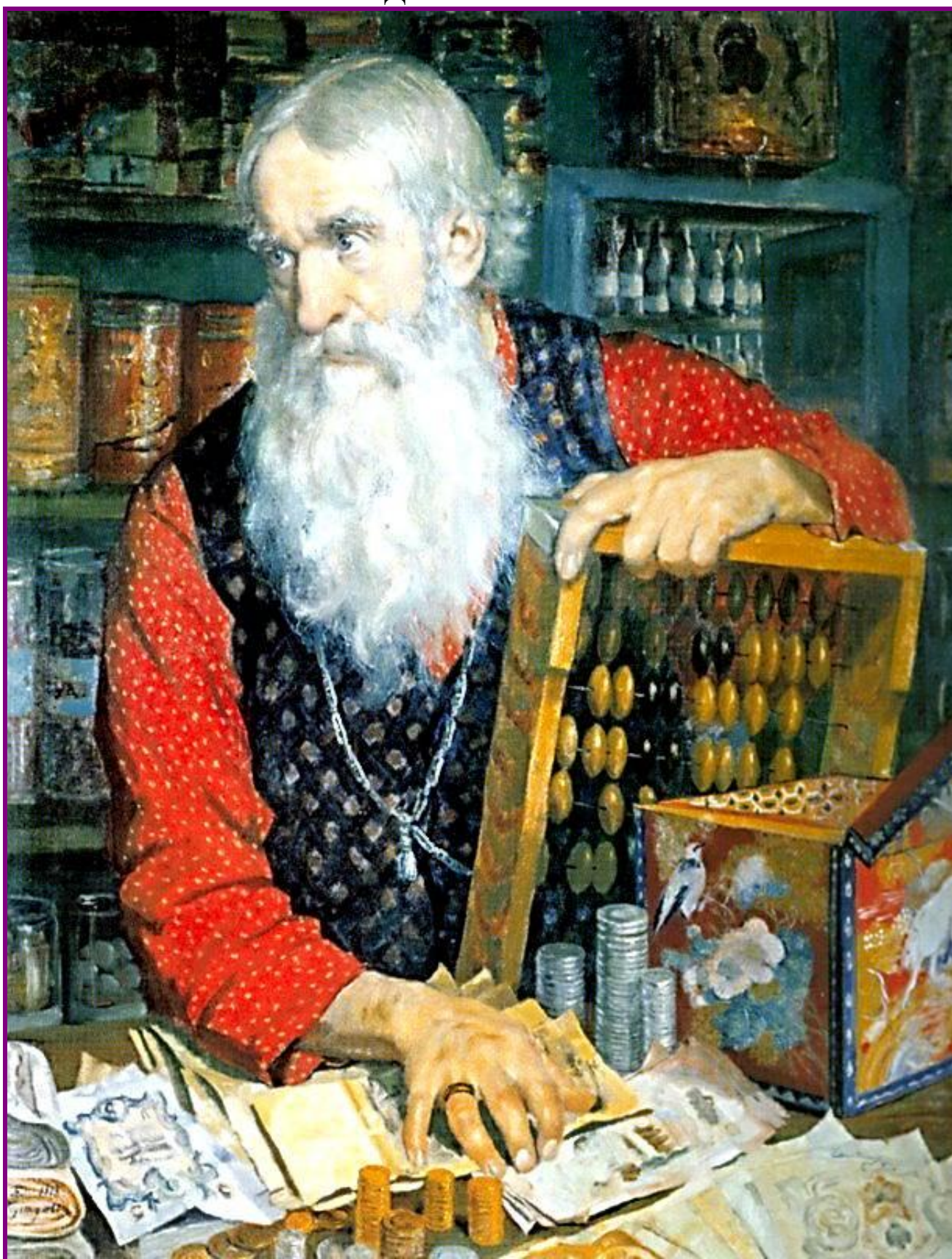


ИСТОРИЯ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ОТ ИСТОКОВ ДО НАЧАЛА XX ВЕКА



Уфа 2009

Федеральное агентство по образованию
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«УФИМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЯНОЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

А.С. Верещагин, Р.Х. Хайрtdинов

**ИСТОРИЯ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:
ОТ ИСТОКОВ ДО НАЧАЛА XX ВЕКА**

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Уфа 2009

УДК 338 (091)
ББК 63.3 (2)
В 31

Утверждено Редакционно-издательским советом УГНТУ
в качестве учебного пособия

Рецензенты:

Зав. кафедрой социально-гуманитарных дисциплин БИРО д-р ист. наук
М.А. Бикмеев

Зав. отделом этнологии Института этнологических исследований Уфимского
научного центра РАН д-р ист. наук Ф. Г. Сафин

В 31 Верещагин А.С., Хайртдинов Р.Х. История российского
предпринимательства: от истоков до начала XX века. учеб. пособие. – Уфа:
Изд-во УГНТУ, 2009. – 245 с.

ISBN 978-5-7831-0938-6

В учебном пособии всесторонне прослеживается эволюция российского предпринимательства с IX по начало XX века. Особое внимание уделяется основным видам предпринимательства и роли государства в формировании основ российского предпринимательства, социально-экономическому портрету и социальному статусу предпринимателя соответствующей исторической эпохи, этическо-конфессиональным основам деловой культуры. Важное место в данном учебном пособии отведено также вопросам нефтяного предпринимательства в России. Учебное пособие предназначено для студентов специальности «Связи с общественностью» и всем тем, кто интересуется историей российского предпринимательства в историко-экономической ретроспективе.

ISBN 978-5-7831-0938-6

УДК 338 (091)
ББК 63.3 (2)

© Уфимский государственный нефтяной
технический университет, 2009
© Верещагин А.С., Хайртдинов Р.Х., 2009

Содержание

Введение	5
Глава 1. Истоки предпринимательской деятельности в средневековой Руси	
1.1. Зарождение торговли и предпринимательства на Руси.....	6
1.2. Социально-правовой статус купечества в Древнерусском государстве и торговые объединения.....	14
1.3. Роль денежного обращения в развитии предпринимательства в Древнерусском государстве.....	18
Глава 2. Предпринимательство на Руси в период феодальной раздробленности	
2.1. Предпринимательство в период феодальной раздробленности Древнерусского государства.....	20
Глава 3. Развитие предпринимательства в Московской Руси (XIV-XVII вв.)	
3.1. Предпринимательство в условиях золотоордынского владычества и объединения Русских земель вокруг Москвы (XIV – XV вв.).....	27
3.2. Развитие торгового предпринимательства в эпоху Ивана Грозного.....	35
3.3. Внешняя торговля России в XVI веке.....	42
3.4. Иностранцы о характере и торговых нравах русского купечества в XVI в..	50
3.5. Начало государственного и частного предпринимательства в производственной сфере.....	51
3.6. Политика государства и торговое предпринимательство в XVII веке.....	54
3.7. Состав российского купечества XVII в., их права и обязанности.....	63
3.8. Внешняя торговля XVII в. Государство и купечество.....	67
3.9. Развитие мануфактурного производства в XVII в. Монастырское предпринимательство в XVI – XVII вв.....	74
Глава 4. Российское предпринимательство в эпоху абсолютной монархии (XVIII в.)	
4.1. Торгово-финансовая и сословная политика Петра I.....	81
4.2. Петровская политика в области промышленного предпринимательства...85	
4.3. Внешняя торговля в эпоху Петра Великого и русское купечество.....	92
4.4. И.Т. Посошков – идеолог русского купечества первой четверти XVIII в..	100
4.5. Торгово-промышленная и банковская политика абсолютистского государства при приемниках Петра I (1725 – 1762 гг.).....	103
4.6. «Экономический либерализм» Екатерины II.....	112
4.7. Изменение экономического и правового статуса купечества в эпоху Екатерины II.....	116
4.8. Дворянское и крестьянское предпринимательство во второй половине XVIII в. Рождение «капиталистического» мужика.....	120
4.9. Внешняя торговля и российские предприниматели во второй половине XVIII в.....	124

Глава 5. Предпринимательство в первой половине XIX века – в эпоху зарождения капитализма в России

5.1. Политика Александра I в отношении купечества и предпринимательства в первой четверти XIX века.....	126
5.2. Начало промышленного переворота в России. Предпринимательство в промышленной сфере.....	131
5.3. Развитие предпринимательства в сфере торговли.....	138
5.4. Финансовое положение России. Развитие банковского и биржевого дела.....	142

Глава 6. Реформы Александра II и развитие предпринимательства в пореформенный период

6.1. Реформы 1860-1870-х гг. и предприниматели.....	150
6.2. «Железнодорожная лихорадка» пореформенного времени и развитие водного транспорта.....	157
6.3. Казенное, иностранное и частное отечественное предпринимательство в промышленности.....	161
6.4. Предпринимательство в легкой промышленности, мелких кустарных промыслах и в торговле.....	168

Глава 7. Государство и предпринимательство конца XIX – начала XX вв. Представительные организации и партии российской буржуазии. Буржуазия у власти: взлёт и крах

7.1. Социально-классовое оформление и развитие российской буржуазии.....	173
7.2. Торгово-промышленная и финансовая политика российского государства.....	178
7.3. Банковское и биржевое дело. Возникновение финансово-промышленного капитала.....	185
7.4. Представительные организации и политические партии российской буржуазии. Буржуазия у власти: взлёт и крах.....	188

Глава 8. Предпринимательство в нефтяной отрасли.....200

Глава 9. Благотворительность и меценатство в деятельности российских предпринимателей

9.1. Этапы, формы, мотивы и особенности благотворительности и меценатства в России.....	213
-----------------------------------------------------------------------------------------	-----

Глава 10. Старообрядческое предпринимательство

10.1 Религиозно-этические основы старообрядческого предпринимательства и его развитие в дореволюционной России.....	229
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Список рекомендуемой литературы.....	238
--------------------------------------	-----

Введение

Возросший интерес к истории российского предпринимательства связан с потребностью осмысления его опыта, стремлением к возрождению традиций, накопленных в дореволюционный период, познанию истинных черт российского делового сообщества, лучшие представители которого отличались предприимчивостью, размахом, многосторонней деятельностью в сфере благотворительности и меценатства.

В центре внимания данного пособия – история российского предпринимательства со времен Киевской Руси до начала XX в., летописная история охватывающая более тысячи лет. Летопись российского предпринимательства – это прежде всего летопись становления национальной государственности, поскольку политическое освоение гигантских территорий Российским государством шло параллельно с их экономическим освоением предпринимателями. В свое время историк Дмитрий Иванович Иловайский отмечал, что широкое развитие предпринимательства в России было связано с характером народа – «деятельного, расчетливого, домовитого, способного к неуклонному преследованию своей цели, к жесткому или мягкому образу действия, смотря по обстоятельствам».

Пособие поможет получить системные представления о зарождении и становлении российского предпринимательства от истоков до начала XX в. в контексте исторических условий развития России, даст знание общего и особенного в исторической судьбе российского предпринимательства; будет способствовать пониманию сложности проделанного «третьим сословием» пути без умалчения негативных сторон этого процесса.

В пособии основное внимание уделено изучению проблем сословной и профессиональной организации деловых кругов, рассмотрению отношений делового мира с правительственной властью и рабочим классом; формированию представлений о внутреннем мире российских предпринимателей дореволюционной России.

При подготовке данного учебного курса были использованы монографические исследования, научные статьи и учебники по истории предпринимательства, многотомные издания по всемирной и отечественной истории.

ГЛАВА 1. ИСТОКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СРЕДНЕВЕКОВОЙ РУСИ

1.1. Зарождение торговли и предпринимательства на Руси

Российское предпринимательство насчитывает свыше тысячи лет. Правда, на ранних этапах своей истории, ввиду неразвитости экономических отношений, оно могло проявить себя не иначе как в торговой деятельности.

Древнейшим видом предпринимательской деятельности является торговый обмен. Можно сказать, что торговля не представляет собой явления, отделимого от общего процесса человеческого развития. В своем изначальном состоянии торговля была тождественна простому натуральному обмену. Развитие торговли связано с появлением и расширением товарного производства. При товарном производстве связующим звеном между производством и потреблением выступает рынок, а характер этой связи находит свое выражение в процессе купли-продажи.

Суть товарного производства заключается в том, что отдельные, экономически обособленные производители систематизируются на изготовлении (выработке) какого-либо одного или нескольких видов продукта, в котором нуждаются другие люди (потребители), для чего необходима купля-продажа этого продукта на рынке.

Истоки отечественного предпринимательства были во многом связаны с переплетением географических, экономических и политических факторов.

Благодаря географическому фактору исторически в Древней Руси сложились два основных торговых пути. Еще с VIII в. был известен водный путь, получивший название Балтийско-Волжского, который связывал славян с Волжской Булгарией и далее по Волге – с Хазарией (Хазарский каганат) и через Каспийское море с Азией и Арабским халифатом. Этот торговый путь в западных хрониках получил название – «Сарацинского торгового пути». Об оборотах этого направления внешней торговли славян и их интенсивности говорят и находки кладов арабских серебряных монет – дирхемов на территории проживания восточнославянских племен. Так, в Муроме найдено около 11 тысяч монет общим весом 42 килограмма, в Великих Луках – около 100 килограммов. Дирхемы широко использовались восточнославянскими купцами во внутренней и, особенно, развивающейся внешней торговле.

Киевские князья предпринимали широкомасштабные военные действия для установления контроля над этим путем. Как известно, князь Святослав разгромил Хазарский Каганат на Волге. Однако к концу IX века в результате возросшей активности кочевых племен в данном регионе после разгрома Хазарского каганата он стал менее востребованным во внешней торговле.

Второй торговый путь связывал Балтийское море с Черным, а скандинавские и восточнославянские центры с Константинополем и назывался «Великий путь из варяг в греки». Он проходил через Новгород, озеро Ильмень, Ладожское озеро, реку Ловать и далее по Днепру в Черное море и Византию.

После захвата князем Олегом Киева в 882 г. именно этот путь являлся «главной географической осью государства». Ответвления «Великого пути из варяг в греки» проходили еще по двум водным путям – Залозному, пролежавшему по Днепру к устью Дуная, и Солоному, который вел к Дону, а затем в Крым до Азовского моря и далее в Черное море, в греческие колонии. По мнению отечественного историка П.И. Лященко, эти колонии были первыми пунктами, где восточные славяне встретились с западным христианским миром и испытали его влияние. С этих пор Черное море становится действительно «русским», по которому, как свидетельствовал арабский писатель Масуди, «никто кроме руссов не плавает». О важности этих двух путей в торговле руссов свидетельствует и запись в труде арабского географа Ибн Хордад-бега, написанном не позднее 885 года. «Русы-купцы... возят меха белок, черно-бурых лисиц и мечи из крайних пределов славянства к Румскому (Черному) морю, и берет с них десятину румский (византийский) властелин, а то они отправляются по Танаису (Дону) – славянской реке, проходят до Хамлиджа, хазарской столицы, и берет с них десятину ее властелин, затем они едут к Джурджанскому (Каспийскому) морю... иногда они перевозят свои товары из Джурджана на верблюдах в Багдад».

Кроме данных водных путей существовал еще трансъевропейский сухопутный маршрут, проходивший через Киев. Он начинался на востоке Европы в столице Волжской Булгарии городе Булгаре, затем через Киев проходил на запад – через Дрогичин на Западном Буге в Краков.

Роль катализатора в развитии внешней торговли в Древней Руси сыграл скандинавский, или варяжский, фактор. Варяги, точнее скандинавы (которых в славянской среде называли то русью, то варягами), энергично стремились к военно-торговому освоению поволжских, прикаспийских и черноморских рынков. Не ограничиваясь военными набегами и грабежами, предприимчивые норманны не отказывались и от торговых операций, там, где они представлялись более выгодными, чем военные. Война, пиратство и торговля – вот три вида тесно переплетающихся между собой постоянных занятий варягов. О заинтересованности варягов в торговле и их роли в ней говорит тот факт, что в заключенном в 945 г. договоре князя Игоря с Византией среди упоминавшихся двадцати шести купцов, или гостей, только один или два были славянами.

Не умаляя роли «варяжского фактора», В.О. Ключевский, однако, считал, что толчок развитию торговли в Древней Руси был первоначально дан греками. А это значит, что славяне были вовлечены в торговлю задолго до варягов, которые, став правящим классом в Киевском государстве в IX в., монополизировали торговый обмен. По мере ассимиляции пришлого скандинавского элемента к международной транзитной торговле довольно скоро подключились природные русичи, занимавшиеся наряду с торговлей и военными операциями. И как писал по этому поводу русский историк Н.Карамзин, «сия торговля без сомнения обогащала россиян. Они ходили даже в Сирию». В письменных документах Древней Руси наряду с термином

«купец», обозначавшим любого торговца, встречалось уважительное наименование «гость», означавшее тех, кто целиком сосредоточивался на заморской торговле либо вел свои операции в других княжествах и землях. Если вначале слово «гость» обозначало иностранца (варяга), то со временем оно стало синонимом всех купцов-оптовиков, принимавших участие в международном товарообмене.

От «гостя» происходят термины «гостьба», или торговля на вывоз, а также «погост» – место, где производился торговый обмен, т.е. «малый рынок».

Следствием оживленного торгового движения по пути «из варяг в греки» являлось возникновение в VIII – IX веках древнейших восточнославянских торговых городов. На берегах Днепра, Дона, Волги, Волхова и других рек, а также озер появились Киев, Чернигов, Новгород, Переяславль, Смоленск, Ростов, Ладога, Псков, Полоцк. Большинство их вытянулось длинной цепью либо по главному водному пути, по линии Днепр-Волхов, либо по его сторонам, неподалеку от него. Города служили для окрестных жителей сосредоточением торговли, а позднее превратились и в военно-экономические опорные пункты. В центре каждого из городов располагался торг, где сбывалась ремесленная и сельскохозяйственная продукция. Торг подразделялся на отдельные ряды. Восточные славяне имели относительно развитое ремесло. Часть городских ремесленников Киева, Смоленска, Новгорода работала исключительно на рынок.

Наряду с обладанием транспортными путями, обусловленными географическим фактором, необходимым условием внешнеторговой деятельности является наличие природных, человеческих (ремесленники, торговцы, ростовщики), финансовых и иных ресурсов. Характер экономического быта Древней Руси всецело зависел от условий природы и естественно-географического положения той территории, которую заселили славянские племена. Чтобы участвовать в международной торговле, надо было иметь свои товары для экспорта. Восточные славяне собирали достаточно большое количество зерна. Однако хлеб в тот период не был товаром международной торговли. Зато высоко ценились на рынках, как на Западе, так и на Востоке, продукты лесных промыслов. Поэтому важнейшими статьями экспорта восточных славян были пушнина и меховые изделия, мед, воск, смола. Еще одним главным предметом вывоза был живой товар – невольники. По мнению В.О. Ключевского, в X-XII вв. челядь (рабы-пленники) «составляла главную статью русского вывоза на черноморские и каспийские рынки». Причем за пределы Руси вывозились в основном рабы-язычники, такие как половецкие военнопленные. Кроме названных товаров, из Руси вывозились соль, лен и льняное полотно («русская ткань»), серебряные изделия, кольчуги, икра, моржовая кость и изделия из нее. Однако вывозились не только эти продукты, но и по мере развития ремесел предметы домашнего обихода из дерева и металлов, резная кость, мечи, стрелы и др. Археологические раскопки свидетельствуют, что изделия русских ремесленников X-XII вв. не уступали продукции иноземных мастеров, а в некоторых случаях были лучшего качества.

Среди предпосылок, вызвавших появление профессионального купечества, следует особо отметить накопление в руках знати значительных излишков продукции сельского хозяйства и лесных промыслов, потребность в их сбыте, а также возникновение торгово-ремесленных поселений вокруг прежних племенных центров, ставших основными пунктами обмена товаров. По версии В.О.Ключевского, внешняя торговля с вызванными ею лесными промыслами, звероловством и бортничеством (лесным пчеловодством), разработкой естественных богатств являлась господствующим фактором экономической жизни страны на протяжении IX-XIII вв. Практически внешняя торговля Киевской Руси являлась продолжением сбора полюдья (дани), поэтому товарами, предлагаемыми для торговли, первоначально были излишки дани, получаемые князьями.

Интересное описание предпринимательской деятельности русских людей еще в дохристианский период оставил в своих записках византийский император Константин Багрянородный (905–959 гг.). По его словам, с ноября, как только подмерзала дорога и устанавливался санный путь, русские купцы покидали города и направлялись вглубь страны. Всю зиму они скупали по погостам товары, а также собирали с жителей дань в оплату за ту охрану, которую им давал город. Весной уже по Днепру с полой водой возвращались купцы в Киев. К тому времени подготавливались суда, на которых купцы отправлялись в Царьград. Плыли огромным караваном, состоявшим из купцов разных земель – смоленских, черниговских, новгородских, вышгородских. Проплыв Днепр, выходили в море, держась берега, так как в любой момент могли погибнуть на своих утлых суденышках от крутой волны. Ежегодно к Царьграду отправлялось 100-120 русских судов, способных обеспечить перевозку до 200 т груза.

Во внешней торговле был заинтересован сам Великий князь Киевский. По мнению российского историка Павлова-Сильванского, князь с дружиной стали «военно-торговой аристократией». Походы киевских князей в Византию, Хазарию, Волжскую Булгарию и другие страны Востока и Запада можно охарактеризовать как военно-торговые экспедиции, поскольку одним из назначений этих походов была реализация излишков дани. Многие походы киевских князей против Византийской империи не носили откровенно грабительского характера, как вторжение варваров на территорию Римской империи. Целью этих походов было установление выгодных торговых связей с богатой Византией. При этом и Олег в 907 и 911 гг. и Игорь в 945 г., и Святослав в 971 г. в договорах с греческими императорами не предъявляли к Византии никаких территориальных претензий, но регулярно вносили положения о купечестве и его гарантиях в торговле с греками.

В результате военных походов киевских князей Олега и Святослава были заключены чрезвычайно выгодные для русских купцов торговые договоры с Византийской империей – 907, 911 и 971 годов. В них регламентировались права русских гостей (так уже с древнейших времен называли купцов, торгующих с границей), гарантировалась их защита от произвола местных

властей. В дальнейшем великокняжеская власть всемерно поощряла и поддерживала предприимчивых торговцев, получая свою долю прибыли. Да и сами князья через посредников, а то и напрямую широко участвовали во внутренней и внешней торговле, видя в ней основной источник пополнения своей казны. Они не считали торговлю зазорным делом, как европейские феодалы. Им гораздо ближе в этом вопросе было отношение восточных владык.

К середине X века в Византии официально были «аккредитованы» 20-22 русских посла. Им были подотчетны до 50 купцов, каждый из которых имел на своем попечении несколько ладей. Заключая договоры с Византией, русские князья были обязаны заниматься устройством перевозов через волоки и реки, выдавать купцам проездные документы, поддерживать в надлежащем состоянии пути сообщения, обеспечивать соблюдение правильности единиц массы и длины, назначать мытников на торги и т.д.

Что же касается Византии, то, заключая договоры, греки стремились обезопасить себя от нападений Руси, заменив насилия их мирным обменом, в них византийское правительство постоянно выговаривает для себя меры против буйства руссов, подробно и точно определяет порядок частных отношений русских в Константинополе с греками.

Прибыв в Константинополь, русские купцы торговали там шесть месяцев, и оставаться на зиму они не могли. Размещали их не в самом городе, а у монастыря св. Мамонта. Таким образом, русские купцы имели свой торговый центр в Константинополе. После принятия на Руси христианства в столице Византийской империи возник целый русский квартал. Золотые ворота назывались Русскими, так как через них проезжали киевские купцы. Аналогичные торговые дворы, по свидетельству арабского путешественника Ибн-аль-Асира, существовали в городах Крыма. Во время пребывания в Константинополе русские купцы пользовались различными льготами, предоставленными им византийским императором. В частности, русские купцы продавали свои товары и покупали греческие, не платя пошлин; кроме того, им выделяли бесплатно продукты питания и разрешали пользоваться баней. По окончании торгового греческие власти выделяли купцам съестные товары и корабельные снасти. Единственное ограничение, наложенное византийцами, боявшимися вооруженных руссов, касалось безопасности столицы – Константинополя. Императорский чиновник составлял список гостей (для выдачи содержания) и сопровождал их в город, куда они должны были входить только через одни ворота группами не более 50 человек и без оружия; руссам также запрещалось зимовать в пределах Византии. Это положение было продиктовано тем обстоятельством, что княжеские дружинники, лично заинтересованные в торговом обмене не брезговали и пиратством. Как отмечал С.М. Соловьев: «Варяг являлся на известный берег под видом торговли и действительно начинал торговать с жителями; но при удобном случае из купца он становился пиратом и грабил тех, с которыми прежде вел мену». Поэтому символами русского купечества эпохи раннего средневековья без преувеличения можно считать «весы и меч».

После торговли в столице Византии русские купцы возвращались на родину не ранее октября, а там уже снова наступал ноябрь, и нужно было ехать вглубь 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. Все большее и большее число людей вовлекалось в эту торговую деятельность, становясь кровно заинтересованным в ее осуществлении и, конечно же, результатах.

Ежегодный сплав ладей по Днепру требовал колоссальных совместных, согласованных усилий многих тысяч людей – князей, дружинников, купцов и ремесленников. Княжеской власти и купцам было необходимо снарядить 300-400 ладей, а для этого нанять плотников и других ремесленников, вырастить лен и коноплю, спрясть пряжу и изготовить паруса и корабельные канаты, пригласить в качестве гребцов, грузчиков и воинов 20-40 человек на каждую ладью. Таким образом, выгоды от торговли косвенно или напрямую получали тысячи людей и не только князья и купцы, но и ремесленники.

Суммируя результаты изучения русской внешней торговли X – начала XIII вв. можно сделать вывод, что внешняя торговля охватывала не только верхушку древнерусского общества, но и рядовое население.

Фактически география торговых связей Древней Руси была гораздо шире. В XI-XIII вв. интенсивно развивались ее отношения с Францией, Северной и Южной Германией, Италией, Польшей, Чехией, Венгрией, Швецией и другими странами и землями Европы. Русских купцов – «рузариев» хорошо знали в Центральной и Северной Европе, предоставляли им льготы. Письменные исторические источники свидетельствуют о связях Киевской Руси с германскими городами. В Кельне были известны купцы из Киева и Владимира. Ездили русские купцы в Данию. Сохранились сведения и о торговле с Францией. В эту страну поступали меха, которые упоминаются во многих памятниках французской литературы. Русская пушнина в Западной Европе использовалась, как правило, не для меховых изделий целиком, а шла только на отделку. Мех в отделке одежды был признаком высокого происхождения и положения в обществе. Меховое оплечье, или большой меховой воротник было отличительным знаком феодала. Мех горносталя имел право носить только король.

Перемещение товаров на значительные расстояния, бездорожье, пересечение безлюдных и приграничных районов побуждали купцов к объединению, коллективной защите от воровства и грабежей. Поэтому основной формой торговли в Киевской Руси была караванная торговля, при этом караван – это не только способ перемещения товаров, но и активная торговля ими по пути следования. Караванная торговля осуществлялась в двух видах: водная (на ладьях, ушкуях, стругах, барках) и сухопутная (на лошадях, волах, верблюдах). Караванные экспедиции продолжались по несколько месяцев, поэтому, как правило, обмен товарами происходил один раз в году. Поэтому этот вид торговли не стал массовым. Тем не менее торговля с

середины XI в. постепенно становилась главным средством накопления богатств на Руси. Крупнейшие капиталы, по свидетельствам иностранных источников, накапливались именно в результате торговых операций на международных рынках, в которых активно участвовали гости из Руси. География их деловых поездок в XI-XII вв. чрезвычайно широка: от Закавказья, Средней Азии, Византии, Египта на востоке и юге, до Англии, Германии, Франции, Скандинавии на западе и севере.

В целом же к особенностям внешней торговли Руси IX – начала X в. можно отнести ее масштабность, необычайную организационную сложность и военную поддержку со стороны государства. Дружинники, с которыми князья делились частью собранной дани, были лично заинтересованы в обмене приходившихся на их долю товаров. Для них были характерны необходимая торговцам мобильность, умение постоять за себя и защитить свои товары, т.е. те качества, которые изначально присущи всякой предпринимательской деятельности. Лишь некоторые из княжеских дружинников (прежде всего представители «младшей дружины», «отроки») впоследствии стали профессиональными купцами. Для большинства же других торговля служила лишь временным попутным занятием. Со второй половины XI в. внешняя торговля в значительной мере переходит в руки профессиональных купцов. Этим временем можно датировать начало развития купеческого капитала во внешней торговле Киевского государства. Во внутренней же торговле купеческий капитал появился гораздо позднее.

Таким образом, истоки древнейшего российского предпринимательства зародились прежде всего в торговле и купечестве. Ростки предпринимательской деятельности могли возникнуть лишь в тех социально-экономических укладах многоукладной экономики домонгольской Руси, которые базировались на ресурсах и труде свободных людей – профессиональных торговцев и ремесленников-товаропроизводителей. Позже сюда добавилось и занятие ростовщичеством, получившее довольно широкое распространение начиная с XI в. Но древнейшим и главным носителем предпринимательских начал на Руси, безусловно, являлся не ремесленник, не ростовщик, а купец, наиболее тесно связанный с рынком и товарно-денежными отношениями, хотя и действовавший в погоне за прибылью на свой страх и риск, но зачастую находивший поддержку и защиту со стороны государства и церкви.

Значение Киевской Руси как центра торговых связей Востока и Запада начало ослабевать с середины XI в. в связи с изменением международной обстановки. Упадок Арабского халифата, появление в Причерноморье печенегов, а затем половцев и начало крестовых походов на Ближний Восток оказало крайне неблагоприятное воздействие на внешнюю торговлю Киевского государства. В этот период, лишившись прибылей от торговли с Востоком, киевские купцы были вынуждены вкладывать деньги в ростовщические операции. Приток восточных серебряных монет на киевский рынок резко сократился, в то время как потребность общества в деньгах увеличивалась. Натурализация хозяйства, ограничение товарооборота, неразвитость денежного

обращения послужили почвой для расцвета еще одной формы предпринимательства – ростовщичества, которым в Киеве занималась еврейская община, так как православная церковь и общественная мораль древнерусского государства не поощряли данный вид деятельности. В виду монопольного положения ростовщиков на денежном рынке «резы» (проценты по ссудам) были по тем временам исключительно велики (в начале XII в. они составляли 50% в год) и могли взиматься в течение многих лет, даже после того, как через два года долг был практически возвращен. От этого одинаково страдали и дружинники, и рядовое торгово-ремесленное население Киева. Однако после смерти в 1113 г. князя Святополка, покровительствовавшего ростовщикам, вспыхнул бунт, причиной которого стало «лихоимство евреев». Но этот бунт, по мнению М.Н.Покровского, носил социальный, а не национальный характер. В результате Владимир Мономах запретил трехкратное (благодаря процентам) взимание долга, установив для ростовщиков предельную норму прибыли в 20%. Но и в последующие века ростовщический процент достигал 50-100% в год.

Чуть позднее участвовавшие нападения половцев на порогах Днепра, захват крестоносцами в 1204 г. Константинополя и вследствие этого перемещение торговых путей на Восток и Византию через города Италии – Венецию и Геную, а также проникновение иноземных купцов в Черное море, парализовали торговлю Киевской Руси на юге, и к концу XII века ее центр переместился на север – в Новгород, Смоленск и Полоцк.

Таким образом, основное для Киевской Руси «торговое окно в Европу», а также на Восток захлопнулось. В результате крестовых походов путь «Из варяг в греки», а также «Великий волжский путь» и Киев как центр транзитной торговли потеряли свое значение, поскольку связь Европы с Востоком стала прямой – через Средиземное море. Вследствие того, что Киев постепенно потерял статус крупного международного центра торговли, стало меньше поступать доходов от внешней торговли, на которой во многом держалось экономическое благополучие Киевской Руси. Киевские князья утратили свою роль в организации и обеспечении безопасности торговых путей. Лишенные важнейшего вида экономической деятельности – внешней торговли постепенно приходили в упадок города Поднепровья, и особенно Киев. Купцы и ремесленники стали перемещаться в новые торговые районы, внутренняя хозяйственная жизнь начала терять динамичность. У киевских князей оставалось все меньше экономических средств для поддержания сильной централизованной власти, содержания административного аппарата и сильного войска. Вслед за экономическим значением Киевская Русь начинает утрачивать и политическое значение. К началу XIII в. Киев остался лишь символом Древнерусского государства, а «Великий путь из варяг в греки» - историей торгового прошлого этого государства.

1.2. Социально-правовой статус купечества в Древнерусском государстве и торговые объединения

Говоря об участниках торговых операций периода IX-X вв., уместно применять двойной термин «воины-купцы». Сам термин «купец» появляется в 907 г. в договоре князя Олега с греками. Этим словом именовался всякий, кто постоянно занимался торговлей, но лишь с середины XI в. купечество окончательно оформляется как профессиональная и социальная группа населения. В этот же период происходит разграничение понятий «гость» и «купец». В узком смысле под термином «купец» понимался торговец, участвующий во внутреннем обмене товарами в пределах города и близлежащей округи, в широком понимании купцами называли всех, причастных к организации торговли. С ним связаны родственные слова «купля», «купить». Все эти общеславянские термины появились в глубокой древности и свидетельствуют о давнем знакомстве предков восточных славян с торговым обменом. С XIII в. начинает употребляться термин «торговец», а с XIV в. – «продавец».

Родовым понятием, объединяющим всех профессиональных торговцев, занимавшихся закупкой, доставкой, перепродажей партий товаров и принадлежащих к купеческому сословию, является термин «купец». По мнению В.Б.Перхавко, сложность определения этого понятия заключается в том, что процесс юридического обособления купеческого сословия в России завершился лишь в XVIII в., с оформлением гильдейского купечества. В более раннюю эпоху к купцам несомненно, принадлежали гости, члены Гостиной и Суконной сотен и прочие, т.е. те «исторически сложившиеся профессионально-социальные группы, которые отличались от других социумов российского общества по роду занятий и общественному статусу».

Наряду с купцами-профессионалами на рынках древнерусских городов присутствовала многочисленная группа мелких торговцев-ремесленников, продававших собственноручно изготовленные изделия. Ремесло по мере усложнения и усиления специализации все больше отделялось от сельского хозяйства и переходило к производству вещей не только на заказ, но и более массовыми партиями для продажи на рынке.

Костяк купечества составляли городские жители, что в свою очередь было связано с быстрым ростом в XI в. городов и посадских общин. Неслучайно в скандинавских сагах Русь называли «Гардарика» – страна городов. Если в XI в. на Руси насчитывалось 89 городов, то в XII в. – уже 224. Крупнейшим из них, безусловно, был Киев, численность населения которого к XIII в. составляла по разным оценкам от 37 до 45 тыс. человек. По словам северогерманского хрониста XI в. Адама Бременского, Киев являлся «украшением Востока, соперником Константинополя». Все драгоценные восточные товары шли в основном через Киев. Здесь окончательно собирались караваны судов для отправки в Царьград; договаривались о нарядах на товары и заключались разного рода торговые сделки; набиралась для караванов судов

охрана из вооруженных людей, чтобы пройти по далеко не безопасным южным степям; нанимались опытные кормчие, способные провести суда через опасные пороги по нижнему течению Днепра. Помимо Киева, крупным торгово-ремесленным центром являлся Новгород, численность населения которого к началу XIII в. достигала 30-35 тыс. человек.

Вовлечение посадского населения в торговую деятельность и выделение купечества в обособленную социально-экономическую группу, поддерживаемую княжеской властью, заинтересованной в пополнении казны, нашло отражение в законодательстве Древней Руси – «Русской Правде» и в «Поучении» великого князя Киевского Владимира Мономаха, который завещал сыновьям чтить купечество и поддерживать его всеми доступными средствами.

Первый русский свод законов – «Русская правда» – был пронизан духом предпринимательства. Он мог возникнуть только в обществе, где важнейшим занятием была торговля, а интересы жителей были тесно связаны с результатом торговых операций. О довольно высоком социальном статусе русского купечества позволяют судить многие статьи «Русской Правды».

Так, статья 48 «Пространной Русской Правды» свидетельствует о широком распространении торговли в кредит и о защите государством прав купцов-кредиторов, требуя возвращения долга даже при отсутствии свидетелей заключенной сделки.

Из статьи 49 «Русской Правды» явствует, что торговцы по закону могли оставлять свой товар на временное хранение даже в отсутствие тому свидетелей. Если купец, отправившийся торговать на чужбину, лишался товаров вследствие кораблекрушения, ограбления, пожара, других не менее серьезных причин, то ему предоставлялась отсрочка в уплате долга (статьи 50 и 51).

В древнерусском обществе отношение к купечеству было весьма противоречивым. Это выражалось, с одной стороны, в поддержке князьями гостей на внешних рынках и использовании их для сбыта излишков доходов и закупок предметов роскоши, с другой стороны – в ущемлении их имущественных прав, введении многочисленных таможенных сборов и ограблении в период феодальных конфликтов. Признавалась полезность торговых людей, и в то же время дело нередко доходило до выражения открытой неприязни к ним со стороны бедноты.

В целом же правовое положение купечества в Древней Руси не было вполне определенным, а соответствующее законодательство – в достаточной мере разработанным. Так, в основном правовом документе эпохи – «Русской Правде» – купечеству были посвящены всего 9 статей из 121, которые сводились к следующему:

1. Русская Правда защищала имущество, собственность, в том числе собственность торговых людей, купцов, предусматривая ответственность за нарушение права собственности, а также определяла порядок наследования собственности. В частности, статья 54 указывала на то, что банкротство, утрата купцом взятых в долг денег (и купленных на них товаров) не влечет за собой

уголовной ответственности. Ему дается возможность восполнить утраченное и в рассрочку выплатить долг. Эта льгота не распространялась на купца, утратившего капитал в результате пьянства и иных предосудительных действий. В этом случае его имущество могло быть продано и он сам мог быть продан в холопы.

2. Русская Правда защищала жизнь купечества, определяя цену этой жизни где-то посередине между «ценой жизни» боярина и рядового свободного человека и устанавливая соответствующий штраф («вира» в 40 гривен серебра) за убийство купца.

3. «Русская Правда» регулировала уплату купцами прямых и косвенных налогов.

4. И наконец, «Русская Правда» в общих чертах определяла взаимоотношения покупателя и продавца (словесный договор купли-продажи) и регулировала виды торговых сделок, в частности торговлю в кредит (ростовщическую практику) и ответственность сторон. Считалось не похристиански брать высокие проценты. Однако пришлые люди пытались заниматься ростовщичеством под огромные проценты, что зачастую кончалось для них плачевно. После восстания 1113 г. Владимир Мономах ввел дополнительный Устав к Русской Правде, который резко ограничивал сумму процента, выплачиваемого по кредиту (не более 20% в год). Кроме того, согласно Уставу Владимира Мономаха, гарантировался первоочередной возврат долга гостям из других городов Руси и иноземцам (статья 55).

Проанализировав статьи «Русской правды», О.В. Ключевский назвал этот сборник законов «Кодексом капитала». «Целость» и безопасность капитала кодекс ценил дороже и обеспечивал заботливее «личной свободы человека». Личность человека в «Русской правде» рассматривалась как простая ценность, определяемая ценой имущества. За деяния, направленные против собственности, закон наказывал строже, чем за нарушение личной безопасности.

В то же время необходимо отметить и то, что положение купечества, его социальный статус, хотя и регулировался в древнерусском законодательстве, но в полной мере определен не был. В частности, купечество не имело правовой защиты с точки зрения международного права.

В то же время торговлей, как внутренней, так и внешней, могли заниматься не только свободные люди. В 111-й статье «Русской Правды» содержится прямое указание на то, что за долги холопа, торговавшего от имени своего господина, отвечал хозяин. Привлечение холопов к исполнению торговых повинностей в пользу феодалов было довольно распространенным явлением, на что указывают даже зарубежные источники, в частности труд Гервасия Тильберийского «Императорские досуги» (1214). Как гласят страницы этого труда, «народ русский, если душа пожелает чего-нибудь иностранного, посылает за этим своих рабов, которых у него без числа, приближая им за труд пройденного пути срок освобождения».

Конечно, холопское предпринимательство – это уникальное русское явление, сближающее Русь с древневосточными деспотиями, где такие факты тоже имели место. Но в торговом предпринимательстве Древней Руси наблюдались и явления, характерные для Западной Европы, т. е. стран классического феодализма. В XI-XII веках на Западе стали создаваться первые постоянные купеческие компании, что диктовалось общими экономическими интересами, трудностями дальней торговли и притеснением феодальных владык. Подобные процессы происходили и в среде русских купцов.

Самой первой торговой компанией в истории России можно считать группу «гостей», установивших регулярные связи с Византией и оттого называвшихся «гречниками». Им довольно часто приходилось объединять свои деловые усилия и денежные средства для подготовки торговых экспедиций. Надо было купить или арендовать ладьи, нанять гребцов и охрану, заблаговременно позаботиться о защите своих корпоративных интересов в чужом государстве. Все это было не под силу отдельным купцам, ситуация заставляла действовать сообща.

Поскольку сознание жителей Киевской Руси, как и других средневековых государств, было сплошь религиозным, то создавались подобные купеческие объединения вокруг православных храмов. Святой, в честь которого был основан этот храм, естественно, становился патроном вновь созданной купеческой корпорации. В Киеве подобным центром стала церковь Успения Богородицы, вокруг которой объединялись хлеботорговцы. Например, известный герой новгородской былины Садко был членом купеческого товарищества, которое объединялось вокруг церкви Николы Можайского. Новгородские солеторговцы объединялись вокруг церкви Бориса и Глеба в Старой Руссе.

Но самым знаменитым купеческим объединением Древней Руси был «Дом Святого великого Иоанна». Он объединил новгородских купцов, осуществлявших торговлю воском и другими товарами со странами Западной и Северной Европы. Эта церковь Иоанна Предтечи была наделена властями Новгорода значительными привилегиями. В этом храме хранилась эталонная мера весов. Поэтому именно сюда направлялись местные и приезжие купцы, чтобы за определенную пошлину взвесить свой товар, без чего запрещалось торговать. Всеми делами, как церковными, так и торговыми, «Дома Святого великого Иоанна» распоряжались несколько старост. Непосредственно на площади перед храмом происходили заседания торгового суда, разбиравшего под руководством представителя городской администрации — тысяцкого все тяжбы, случавшиеся между купцами.

Ивановское купеческое объединение было элитным заведением. Состоять в нем почиталось большой честью. Стать полноправным членом этого купеческого товарищества мог лишь тот, кто был в состоянии внести в храмовую казну, т. е. в фонд корпорации, пошлину в размере 50 гривен серебра (10 кг), а также преподнести новгородскому тысяцкому рулон дорогого «ипрского» сукна, привезенного из Фландрии. От слова «пошлина» и возникло

наименование членов этого товарищества, которые гордо назывались «пошлыми купцами».

Помимо купеческих корпораций, в домонгольской Руси существовали и другие формы торгово-промышленной кооперации русского купечества. Довольно широкое распространение во многих русских городах получило складничество, когда купцы совместно занимались реализацией определенного вида товара. Эти объединения не превышали обычно 5-6 человек и занимались они, как правило, продажей соли. Оттого слово «прасол» было самым распространенным наименованием купца на Руси в XIII-XIV веках.

Таким образом, истоки древнейшего российского предпринимательства зародились, прежде всего, в торговле и купечестве. Позже сюда добавилось и занятие ростовщичеством, получившее довольно широкое распространение начиная с XI в. Но древнейшим и главным носителем предпринимательских начал на Руси, безусловно, являлся не ремесленник, не ростовщик, а купец, наиболее тесно связанный с рынком и товарно-денежными отношениями, хотя и действовавший в погоне за прибылью на свой страх и риск, но зачастую находивший поддержку и защиту со стороны государства («Русская Правда») и церкви.

1.3. Роль денежного обращения в развитии предпринимательства в Древнерусском государстве

Вместе с внешней торговлей развивались на славянских землях и товарно-денежные отношения. Первые деньги у восточных славян появились задолго до образования Киевского государства. Первоначально роль денег выполняли меха ценных пушных зверьков. Самой крупной денежной единицей являлась связка ценного меха – «куна», каждая из которых по цене соответствовала одной серебряной монете. Кроме того, у восточных славян существовало еще одно название денег – «скот» (сумма денег, казна). Меха́вая денежная система использовалась в эпоху зарождения меновой торговли в качестве денежного суррогата между восточнославянскими племенами. Однако хранение и перевозка на большие расстояния таких «денег» доставляли неудобства профессиональным торговцам, предпочитавшим использовать более простую, древнейшую форму натурального обмена – товар на товар. Впоследствии меховые деньги были вытеснены серебром, но серебряные деньги долго носили названия мехов («ногата», «куна», «резана»).

Для оплаты крупных покупок в «безмонетный» период (до появления в обращении на пороге IX в. восточных монет) в русских землях использовали слитки – гривны новгородского, киевского и черниговского типов. Первоначально слово «гривна» означало шейный обруч. Затем гривна приобрела весовое значение, соответствующее определенному количеству (массе) серебра. Так появились гривна серебра, а затем – гривна кун, соответствующая определенному количеству монет. Таким образом, «гривна

серебра» (весовая) и «гривна кун» (счетная) стали платежно-денежными понятиями и инструментами. Известно, что гривна кун дробилась на более мелкие единицы, самой меньшей из которых была векша. В одной гривне кун содержалось 100 векш.

Функционирование торговых путей Древней Руси оказало большое влияние на формирование денежного обращения всей Северо-Восточной Европы: «восточное серебро» – дирхемы играло здесь роль международной валюты в течение всего IX и большей части X вв. Однако во второй половине X в., по мере сокращения притока монет арабской чеканки и начавшейся разработки серебряных рудников в Германии, восточное серебро заменяется западным – динариями, которое, так же как и в странах Балтийского региона, стало активно использоваться и на Руси. Любопытно отметить, что при расчетах западные и восточные монеты принимались на вес, независимо от номинальной стоимости.

Вместе с тем расширение внутренних и внешних торговых связей привело к налаживанию монетного дела. Регулярная чеканка русских металлических денег началась в период правления Киевского великого князя Владимира при участии византийских ремесленников. Монеты Киевской Руси были тождественны старогреческим, римским и византийским монетам. За образцы были взяты византийские золотые монеты (солиды), что было обусловлено значительным ростом русско-византийской торговли в X–XI вв., а также признанием в 988 г. христианства в его восточном (византийском) варианте господствующей религией. Это были «злотники» и «серебренники». На них был изображен портрет князя Владимира и его родовой знак, а на обратной стороне – его имя и изображение Иисуса Христа. «Злотники» весили 4 грамма. Этот вес стал потом под названием «злотника» единицей русского веса. Начало чеканки собственной монеты на Руси в конце X в. представляется закономерным с точки зрения формировавшейся государственности, усиления власти киевского князя и проявления его политических амбиций. Появление собственных металлических денег дало значительный толчок развитию внешней торговли Киевской Руси. В целом же можно констатировать то, что широкого распространения первые русские металлические деньги не получили, так как из-за отсутствия емкого внутреннего рынка большой потребности в них не ощущалось.

После смерти великого киевского князя Ярослава Мудрого чеканка собственной монеты была прекращена – в связи с отсутствием необходимости в ней. Внутри страны по-прежнему был широко распространен меновый торг, кроме того, в большом количестве появились германские, датские, норвежские, шведские, англо-саксонские монеты, а также слитки серебра.

После короткого перерыва, пришедшегося на XI в., чеканка отечественных денег возобновилась, причем чеканились исключительно серебряные монеты с портретом князя. В общей сложности чеканка русской монеты продолжалась 25-30 лет. В связи с повсеместным прекращением в начале XII в. чеканки динариев на Западе их приток и обращение на Руси

прекратились. С этого времени перестал восполняться запас «ходячей» монеты. Страна вновь вступила в «безмонетный» период, который продолжался до второй половины XIV века.

ГЛАВА 2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО НА РУСИ В ПЕРИОД ФЕОДАЛЬНОЙ РАЗДРОБЛЕННОСТИ

2.1. Предпринимательство в период феодальной раздробленности Древнерусского государства

Ослабление политического и экономического влияния Киевской Руси привело к дроблению единого государства на ряд самостоятельных княжеств. В 30-е годы XI века Киевская Русь распалась на феодальные княжества. Государство перестало составлять единый экономический организм, разделилось на экономически замкнутые районы, внутри которых образовались местные рынки, на которых шел торговый обмен – ремесленные изделия обменивались на сельскохозяйственные продукты. Стабильных экономических связей между такими районами не существовало. Экономической раздробленности соответствовала политическая – деление на удельные княжества. В то же время эта эпоха стала следующим шагом в развитии предпринимательства, прежде всего вследствие формирования новых внутрикняжеских рынков и изменения характера торговли. В XII-XIII вв. на Руси образовались четыре крупнейших межобластных рынка. Они охватывали: северо-западную (Новгород, Псков, Полоцк, Витебск, Смоленск и др.); северо-восточную (Ростов, Суздаль, Владимир-на-Клязьме, Тверь и др.); южную (Киев, Чернигов, Переяславль-Южнорусский и др.) и юго-западную (Владимир-Волынский, Галич, Перемышль и др.) Русь. Возникновение и функционирование этих рынков были обусловлены различиями их естественно-географических условий и начавшейся специализацией отдельных районов огромной по протяженности территории Руси. Отличались рынки и источниками поступления товаров, а также ценами на них.

Показателем развития торговли как местной, так и между отдельными княжествами, являлись становившиеся все более многочисленными сборы и пошлины, которыми облагалась торговля. Эти сборы включали: «мыт» (с воза или лодки с товаром), «мостовщину» (за проезд по мосту), «гостиное» (за склад товара в торговом помещении), «явку» (при предъявлении товара властям) и др. К XIII в. налоговые системы отдельных княжеств и земель продолжали развиваться. Законодательной основой для них служили как региональные акты, разного рода уставные грамоты, так и общерусские законы (в частности – «Покон вирный»). Торговые сборы составляли значительную часть княжеских доходов.

Важнейшими статьями внутрирусской торговли являлись хлеб и соль. Цены на них значительно колебались, особенно во время неурожаев и торговых

блокад на коммуникациях в период княжеских междоусобиц, которые в рассматриваемый период были нередкими. Если Северо-Восточная, Южная и Юго-Западная Русь обеспечивали свои потребности в зерне за счет внутренних ресурсов, то в Новгород хлеб ввозился (особенно в неурожайные годы) из других древнерусских земель либо даже из Германии, поэтому и стоил там дороже. Потребности Южной Руси в соли удовлетворялись за счет ее ввоза из Крыма и Прикарпатья, а в Северо-Западную Русь она поступала из источников в Старой Руссе и у побережья Белого моря. Главным образом, через новгородский рынок в остальные районы Руси попадали самые ценные сорта северной пушнины, моржовый клык, речной жемчуг.

Внутренняя торговля была более тесно, чем внешняя, связана с сельским хозяйством и ремеслом, стимулируя их развитие. Тон на городских торгах задавали крупные торговцы, закупавшие оптовые партии зерна, соли, других товаров и сбывавшие затем их в розницу на выгодных для себя условиях.

В XII-XIII вв. продолжался процесс отделения ремесла от земледелия, закладывались торгово-рыночные связи. Развитие ремесла накануне татаро-монгольского нашествия являлось основой становления рыночных связей, создания местных рыночных центров, связывавших город с сельской округой. Шёл процесс дифференциации ремесленного производства. Особого мастерства достигли русские ремесленники в технологии обработки металлов, в изготовлении высокохудожественных изделий. Наиболее квалифицированные мастера крупнейших ремесленных центров работали не только на заказ, но и на рынок, становясь мелкими товаропроизводителями, изделия которых пользовались спросом на Руси и внешних рынках: в Византии, Германии, Польше, Прибалтике, Средней Азии, Северном Кавказе.

Успешный рост предпринимательской деятельности в Древней Руси подтверждался широким развитием кредитных отношений. Новгородский предприниматель купец Климята (Клемент), живший в конце XII – начале XIII в., сочетал свою широкую торговую деятельность с предоставлением кредитов (отдачей денег в рост). Климята был членом «Купеческого ста» (союз новгородских предпринимателей), занимался он преимущественно бортным промыслом и скотоводством. К концу жизни ему принадлежали четыре села с огородами. Деятельность Климяты была такова, что он не только предоставлял кредиты, но и брал их. Так, он завещал в уплату долга своим кредиторам Даниле и Воину два села. Все свое состояние Климята завещал Новгородскому Юрьевскому монастырю – очень типичный случай для того времени.

Выше уже отмечалось, как киевские князья защищали интересы русских купцов. Подобным же образом поступали правители русских земель в период феодальной раздробленности. В договорах Новгорода с немецкими городами (1189-1199, 1269 годы и др.), Смоленска с Ригой и Готландом (1229 г.) большое внимание уделялось облегчению таможенных сборов как для своих, так и для иноземных купцов, урегулированию различных споров, мерам наказания за

различные преступления, нередко совершаемые в купеческой среде. Штраф за убийство торговца был довольно обременительным – в десять гривен серебра.

Наивысшего расцвета в эпоху феодальной раздробленности торговля и предпринимательство достигли в Новгороде. Обособление Новгорода уже как самостоятельного государства началось с 30-40-х гг. XI в. В это же время завершилось формирование государственности в Новгороде. Ее признаками были: наличие окрепшей публичной власти и зачатков налогообложения; размещение населения по территориальному принципу и т.п. Новгород был огромным по тем временам городом, по разным оценкам, в первой трети XIII в. численность новгородцев колебалась в пределах 30-35 тыс. человек. Основное население Новгорода составляли ремесленники самых различных специальностей: кузнецы, гончары, мастера золотых и серебряных дел, а также мастера, специализировавшиеся на изготовлении определенного вида изделий (щитники, лучники, седельники, гребенщики, изготовители гвоздей и т.п.). На новгородском городском торгу можно было купить и изделия местных ремесленников, и продукты, привезенные крестьянами из окрестных деревень, и множество разнообразных заморских товаров из стран Востока, Западной Европы, Византии и из других русских княжеств.

Особое значение для Новгорода приобрели захваты громадных территорий соседних племен: ненцев (самоедов) – на севере, зырян – по Северной Двине, перми – в Прикамье и югры – на Северном Урале. Посылая в эти земли вооруженные экспедиции свободных новгородцев-«ушкуйников» (на речных весельных судах, называвшихся ушкуями), бояре и купцы покоряли северные народы, грабили их, облагали данью в виде дорогой пушнины, которая и составляла одну из важнейших статей новгородской внешней торговли. Нелегкой ценой доставались русским людям ценные меха соболя, горностая, лисицы, которые гости меняли на дорогие заморские изделия. Для их добычи необходимо было отправляться в далеко не безопасные для жизни путешествия на Север. «Житие Дмитрия Прилуцкого» (XIV в.) содержит интересный рассказ о северных торговых операциях его брата, купца средней руки, совершившего три поездки на Печору и в Югру. Возвратившись домой с драгоценной пушниной из первого путешествия, он расплатился полностью с долгами, после второго стал очень богатым в городе человеком, а на третий раз загубил свою жизнь где-то в дремучих лесах Печоры. Чтобы так рисковать из-за прибыли, средневековый купец должен был быть не только весьма предприимчивым, но и авантюристическим по складу характера человеком.

Новгородцы на вышеуказанных территориях устраивали также соляные варницы, занимались морским рыбным промыслом, добычей серебряных и железных руд и т.д. Купцы наживали на внешней торговле большие состояния, что отразилось, в частности, и в новгородском былинном эпосе «Садко – богатый гость». На внешний рынок работала и значительная часть новгородских ремесленников.

В дальних городах новгородцы создавали свои фактории (торговые представительства). Так, в Киеве они объединялись вокруг церкви св. Михаила, предположительно на Подоле – в торговом районе города.

Выгодное географическое положение Новгорода способствовало развитию его внешней торговли, сближению с северными европейскими соседями (Норвегией, Швецией) и вовлечению в общеевропейскую торговлю. В XII-XIII вв. новгородцы посещали Данию, Висбю (главный город острова Готланд), Любек и некоторые другие балтийские порты. На острове Готланд, в шведской Сигтуне и эстонском Линданисе (Таллине) возникли фактории новгородцев.

В Новгород непрерывным потоком приезжали и многочисленные заморские «гости»: для торговли, несения службы, к родственникам, даже в изгнание. Они прибывали с многочисленными домочадцами, слугами, купцами, торговцами, сами привозили товары, а также скупали товары в Новгороде и вывозили их на родину. С тех пор понятия «гости», «купцы», «торговцы» стали отождествляться. Приезжие купцы обязаны были жить в гостиных дворах – селиться за их пределами запрещалось. Иностранные купцы с Готланда уже в середине XII в. основали Готский торговый двор в Новгороде; другой торговый двор – Немецкий – построили купцы Ганзейского союза. Позже в Новгороде были открыты Псковский, Тверской, Полоцкий, Смоленский и другие дворы. Правила и распорядок жизни в торговых дворах были строго регламентированы: вход в них посторонним воспрещался, купцы должны были возвращаться к определенному часу, после чего ворота запирались и выставлялась стража. Время пребывания в Новгороде было ограничено, и купец, продав товар, должен был выехать на родину. Торговые сделки предписывалось вести в определенное время и в определенном месте. Торговые лавки в Немецком дворе были небольших размеров, и товар обычно хранился на складах или в немецкой церкви св. Петра.

С XIII в. Балтийский торговый путь оказался в руках посредников – купцов «Ганзейского союза» (его членами являлись ряд северогерманских городов во главе с Любеком, а также Рига, Ревель, Дерпт). Основными торговыми партнерами при этом стали: для новгородских купцов – Ревель, для псковских и смоленских – Рига. Ганзейцы обладали монопольными правами на посредническую торговлю между странами Западной Европы и Новгородом. В целях монополизации торговли в руках Ганзейского союза издавались особые постановления, обязательные для всех его членов. В частности, запрещалось вступать с новгородцами в торговые компании, перевозить их товары, принимать на комиссию товары купцов из других стран- англичан, бельгийцев, французов, итальянцев. В свою очередь, новгородские власти не имели права вмешиваться во внутренние дела немецкой купеческой общины.

В ответ новгородцы запретили немецким купцам вести розничную торговлю в городе и закрыли доступ в другие русские земли. Кроме того, немецким купцам не разрешалось на новгородской земле пользоваться собственными средствами передвижения и применять труд своих работников, и

они вынуждены были прибегать к услугам местных лодочников, лоцманов, подводчиков и грузчиков. Новгородские власти стремились придерживаться протекционизма, стремились не допустить усиления влияния, вводили запретительные меры против неправомερных действий немецких купцов. Однако постепенно, начиная с XIV века, торговля в Новгороде и Пскове и других северо-западных городах полностью переходит к Ганзе. Русские купцы оказались в экономической зависимости от этого торгового союза. Ганзейские купцы вывозили за бесценок из новгородской и псковской земель товары, обогащались, используя льготные условия торговли. Внешнеэкономическая деятельность новгородских торговцев в этот период постепенно теряет самостоятельность.

В значительной мере благодаря широкой внешней торговле с Западной Европой Великий Новгород отстоял свое обособленное положение от великокняжеской власти, ушел далеко вперед от типичных черт «замкнутого» феодального города и близко стоял к передовым европейским центрам того времени – «свободным» городам Ганзейского союза, с которыми он вел торговлю (Любек, Висбю, Данциг и др.), к торговым средиземноморским городам – республикам (Венеция и др.). В связи с этим социально-экономическая структура и политическое устройство Новгорода приобретали черты, сходные с этими «свободными» европейскими городами-республиками. Новгород становится самоуправляющейся купеческо-торговой и феодально-боярской республикой лишь с номинальной и ограниченной властью князя. Общественное устройство в Новгороде сложилось как политическая организация республиканского (боярско-купеческого), а не автократического (княжеского) типа.

Внешняя торговля была двигателем всех сторон жизни Новгородской республики – политической, экономической, культурной, бытовой. Если в других городах Киевской Руси внешней торговлей занимались представители господствующего класса, то в Новгороде она со временем перешла в руки купечества. Здесь еще в период Киевской Руси шел процесс складывания сословия торговцев; они вели торговлю, выступали приказчиками и посредниками в торговых сделках. Крупные имущественные состояния, нажитые внешней торговлей, были отмечены в Новгороде уже к концу XII века. Новгород держал в своих руках транзитную торговлю Руси с Европой, по сути дела, продолжал быть, как и в предыдущий период, «окном в Европу». Новгородские торговые люди, в отличие от купечества других городов, представляло собой не только экономическую, но и крупную политическую силу.

Новгородское купечество не было однородным. Уже к XII в. возникли первые корпоративные объединения торговцев. Наиболее влиятельными из них были оптовые торговцы воском – «вощники», которые объединялись в Ивановскую общину при церкви Иоанна Предтечи на Опоках. Община официально именовалась «Ивановское сто», как и другие купеческие гильдии,

служила для защиты общих интересов, а ее целями являлись товарищеское регулирование и поощрение торговли.

Община имела свой устав, а ее глава участвовал в заключении важнейших торговых договоров и являлся членом Совета Новгородской республики. Для того чтобы получить наследственное право стать «пошлым купцом», т.е. полноправным и потомственным членом «Ивановского купечества», требовалось сделать весьма солидный по тому времени взнос в размере 50 гривен (10 кг) серебра. Взносы шли в храмовую казну, как бы выполнявшую функции банка, из которой заинтересованные лица могли получать ссуды. Обществу были даны важные привилегии, включая право контроля над взвешиванием воска и право на получение обусловленной пошлины с «воцаного веса». Размер пошлины был дифференцированным: меньше всего платили новгородцы, больше – жители других городов Новгородской республики, самую большую пошлину – гости из иных областей Руси.

Все спорные вопросы корпорации решал торговый суд. Вмешиваться в его решения не имели права ни посадник, ни бояре. В состав торгового суда входили епископ, «ивановский» староста и представители «всего Новгорода». Совет купеческой корпорации состоял из двух купеческих старост под председательством тысяцкого. Ему также передавалось ведение дел с чужеземными гостями и купцами из других городов. Таким образом, «Ивановское сто» представляло собой типичную купеческую корпорацию, подобную гильдии со всеми присущими ей чертами.

Ивановская община – наиболее показательный, но далеко не единственный пример корпоративного объединения новгородского купечества. Троицкая церковь в Новгороде была возведена на средства «щecinцев» - корпорации новгородских торговцев, ездивших в этот порт в устье Одера. Существовали также объединения при церкви Параскевы Пятницы купцов, ведущих дальнюю (зарубежную, заморскую) торговлю, объединения «низовских», поморских, югорских купцов, а также объединения купцов, которые вели торговлю с русскими землями. В Новгороде существовали десятки таких купеческих «артелей». Они образовывались в зависимости от товаров, которыми торговали, или местности, куда ездили торговать. О влиянии церкви на развитие торгового предпринимательства свидетельствует, в частности, то, что каждая группа купечества имела свой храм (как в западноевропейской купеческой гильдии), являвшийся, помимо прочего, и духовным покровителем корпорации.

Новгород опередил по темпам создания корпоративных объединений торговцев другие русские города. Купеческие объединения регулировали внешнеторговую деятельность, определяя порядок взимания с товаров таможенной пошлины и ее ставки, о чем свидетельствует «Устав купеческого общества в Новгороде», действовавший с небольшими изменениями вплоть до XV века. Согласно «Уставу» льготная пошлина была установлена для новгородских торговых людей, более высокая – для иноземных гостей.

Широкое распространение среди новгородского купечества получило и «складничество». Число купцов-складников обычно не превышало четырех-пяти человек, торговавших одинаковыми товарами. Из новгородских берестяных грамот известно о складничестве среди торговцев воском, мехами, солью другими товарами.

Активно занимались новгородцы разнообразными промыслами. В писцовых книгах упомянуты около 30 промыслов. Промыслом, имевшим наряду с выплавкой железа немаловажное значение для экономики Новгорода, было солеварение. Им занимались многие крестьяне Деревской и Шелонской пятин, а также Поморья. Владельцы соляных варниц нанимали сезонных рабочих – копачей. Существовал даже такой экзотический промысел, как жемчужный. В летописях сохранилось описание новгородского жемчуга.

Таким образом, возвышение Новгорода в XII-XIV вв. помимо прочих причин во многом определялось деловой активностью и предприимчивостью практически всех слоев его населения. В отличие от Киевской, Владимирской, а затем и Московской Руси, где активно шли процессы закрепощения личности, в Новгороде были созданы предпосылки для зарождения личной свободы и уважения свободного человека. Расцвет ремесел и торговли (как внутренней, так и внешней) способствовал укреплению основного предпринимательского класса того периода – купечества. Именно в Новгороде появились его первые корпоративные объединения, занимавшиеся регулированием правил торговли и следившие за их соблюдением, а также всячески помогавшие купцам в их торговых предприятиях.

Свободолюбие и экономическая активность предприимчивых жителей Новгорода стимулировали развитие их самых разнообразных способностей, отражались буквально во всех сферах городской жизни. Широкое распространение получило летописание, и большинство русских книг XI-XV вв. было написано в Новгороде. Живопись (иконы) и архитектура Древнего Новгорода составили особый этап в развитии русского национального искусства. Уникальным явлением были новгородские берестяные грамоты. В них широко отражены особенности экономической и торговой жизни города, не указанные в других источниках. В частности, на их основании можно сделать вывод о том, предпринимательская активность была характерна для всех слоев населения Новгорода.

Наряду с Новгородом усиливаются в экономическом отношении также города Северо-Восточной Руси. Так во Владимир-на-Клязьме, как свидетельствуют летописные источники, «гость приходил» из и других стран «аче Латинии... Болгаре и Жидове». Развитие экономических связей привело к возникновению новых торговых путей: от верховьев Дона до Азова и по Азовскому морю через Керченский пролив до Феодосии. Здесь велась торговля зерном с городами побережья Черного и Азовского морей.

В целом можно без преувеличения отметить, что до монголо-татарского нашествия торговля и ремесла на Руси процветали, что вызывало зависть соседей и обеспечивало высокий международный авторитет страны. На Руси

тогда насчитывалось 135 крупных и мелких городов, где регулярно устраивались ярмарки, которые по своему размаху и обилию товаров больше напоминали торговые съезды, чем обычные торги. Организация ярмарок контролировалась властями и поддерживалась на должном уровне. В Киеве, например, насчитывалось восемь базаров, где каждый торговал определенным товаром. Для приезжих купцов строили специальные гостинные дворы. Наряду с Новгородом и Киевом росли и процветали Псков, Ладога, Смоленск, Суздаль, Ярославль, Полоцк.

ГЛАВА 3. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МОСКОВСКОЙ РУСИ (XIV-XVII ВВ.)

3.1. Предпринимательство в условиях золотоордынского владычества и объединения Русских земель вокруг Москвы (XIV – XV вв.).

И вот весь этот мощный накопившийся к тому времени торгово-предпринимательский пласт и уже начавшая складываться культура предпринимательской деятельности были сметены монголо-татарским нашествием.

В результате двух походов Батые (1237-1238, 1240-1241) монголы завоевали Русь, включив территорию Северо-Восточной Руси (без Новгорода и Пскова) в состав своего государства – Золотой Орды. В результате татаро-монгольского нашествия были разрушены уже сложившиеся торговые центры, за исключением Смоленска, Новгорода и Пскова. На столетия оказались разорваны прежние торговые связи между русскими княжествами и сопредельными странами. Ослабевшие в экономическом и политическом отношении русские города, потерявшие в ходе монгольской резни и опустошительных набегов свое исконное население, обладавшее высокой торгово-предпринимательской и вечевой культурой, так и не смогли в дальнейшем стать носителями нового буржуазного начала, а русское купечество оказалось навсегда привязанным к государственной колеснице, вынуждено было существовать в рамках самодержавно-монархического режима. Но оговоримся еще раз, так было не всегда. В период Киевской Руси, русские города рождались как «своеземские», т.е. стоящие на своей земле и независимые от феодалов. Они управлялись народными вечевыми собраниями и были, таким образом, городами-республиками. Но к концу периода феодальной раздробленности таких городов осталось единицы: Новгород, Псков, Хлынов (Вятка), те города, до которых не добрались монголы. Остальные «своеземские» города оказались под властью феодалов.

Все это явилось отдаленным последствием золотоордынского ига, которое наложило печать на всю дальнейшую историю России. По сути монголо-татары сломали изначально складывающуюся судьбу России, которая привела бы ее к европейскому типу развития, и дали ей взамен другую, с мощными

наслоениями восточноазиатского образа жизни, с подобным же типом предпринимательской культуры.

Завоеватели ограничились лишь тем, что обложили Русь данью и заставили русских князей признать политическое верховенство монгольского хана, который именовался царем и считался правителем более высокого ранга, чем кто-либо из русских князей. Сбор дани поначалу контролировали специально назначенные чиновники – баскаки, наезжавшие в княжества с большой свитой счетчиков, весовщиков и конных охранников. Не имея возможности содержать постоянные контингенты военных и чиновников на огромной территории и столкнувшись с организованным сопротивлением населения, монголы к концу XIII в. вынуждены были отказаться от практики баскачества и доверить сбор дани русским князьям. Уполномоченному князю вручался ярлык на «великое княжение», который давал право собирать дань в пользу Орды и отвозить ее в столицу Орды Сарай.

Дань была достаточно обременительной для русских княжеств. Известно, к примеру, что Дмитрий Донской должен был заплатить «выход» в 5000 серебряных рублей. О величине той суммы можно судить по покупательной способности рубля в XIV веке: за один рубль давали корову, а за четыре – еще и коня в придачу. При отсутствии серебра во внутреннем торговом обороте русские князья были вынуждены усилить давление на богатых купцов-гостей, торговавших с другими княжествами и землями и ввозивших серебро и другие товары. Вследствие этого купцы не могли увеличивать свой капитал и обороты своей торговли, а их интересы были всецело подчинены княжеским задачам. Выплата дани татаро-монголам на протяжении длительного периода существенно повлияла на систему русской государственной, в том числе экономической, жизни. На Руси дань, возникшая первоначально как следствие подчинения победителю, приучила население к платежу прямого налога и породила понятие тягла как податной обязанности населения. Установившееся почти на два с половиной столетия ордынское иго, сопровождавшееся уплатой огромной дани, выполнением других повинностей в пользу Орды и набегами ее отрядов, намного замедлило экономическое развитие русских земель, душило уже имевшиеся ростки предпринимательства. В монгольский период на Руси появились и новые налоги на торговцев, в том числе и «тамга», или торговая пошлина. Поначалу ее взимали с каждой торговой сделки вообще, в пользу ордынских ханов. В XIV – XV веках, «тамгу», как правило, платили за товары, привезенные на продажу из другого княжества либо из-за рубежа (отсюда – таможня).

Со временем раны, нанесенные Руси монголо-татарским нашествием, затянулись, но дальнейшее развитие русского торгового предпринимательства протекало в значительно худших условиях. По вполне понятной причине – вынужденной изоляции страны от внешнего мира – большое распространение получила внешняя торговля между удельными княжествами. Главным препятствием для торговых сообщений в XIII-XIV веках являлись дороги, на которых купцов поджидали бродячие татарские орды и местные разбойники.

Поэтому русские князья, имея обоюдную заинтересованность в торговле, поскольку она обогащала княжескую казну, совместными усилиями стремились облегчить купцам их задачу. Для охраны купеческих караванов снаряжались воинские отряды, а между отдельными княжествами заключались договоры о фактически безрубежной торговле. Таким был, к примеру, договор Новгорода с Тверью, заключенный в 1363 году, несмотря на имеющиеся крупные политические разногласия.

Не меньшим бедствием, чем разбойники, были для русских торговцев высокие таможенные сборы, которые приходилось платить при пересечении границ удельных княжеств. По этой причине в наиболее выигрышном положении находилась монастырская торговля. Она была освобождена от целого ряда поборов и повинностей, которыми были обременены обычные купцы, например от «мыта», т. е. налога за проезд по мостам, от налога с каждого человека, сопровождающего товар, от пошлины за взвешивание товара и т. д. К тому же за монахами-торговцами стоял высокий авторитет церкви и автономное положение монастырей по отношению к местной княжеской власти. Что же касается обычных русских купцов и просто торговцев, то они не имели никаких гарантий от произвола властей. Уже одно краткое перечисление налогов и повинностей, приведенное выше, показывает множество способов наживы феодальных владык с купеческой торговли. Правда, со временем усиливающаяся великокняжеская власть оказывала купцам свое покровительство, ограждала их от чрезмерных злоупотреблений со стороны удельных владык. Да и сами по себе крепнущие торговые связи между отдельными русскими землями стали прологом политического объединения отдельных княжеств в рамках единого государства.

По мере собирания русских земель вокруг Москвы все явственнее определялись новые черты в российском предпринимательстве. Наиболее массовой фигурой в предпринимательстве оставался крестьянин, который вывозил на рынок продукты, чтобы заплатить налог. Местную торговлю вели главным образом мелкие торговцы, покупавшие и продававшие небольшие партии товаров. Понятно, что такая торговля не могла обеспечить накопление в руках купечества сколько-нибудь значительных капиталов. Углубление специализации и упрощение технологий ремесленного производства способствовали удешевлению изделий массового спроса, предназначенных для сбыта на рынке, и были немаловажными в связи с низким платежеспособным спросом населения. В городах ремесленники занимались изготовлением изделий в основном на заказ и редко выносили их на рынок. В условиях сохранения ордынского ига и нестабильности жизни выручку, полученную от продажи изделий, в оборот не пускали, а прятали в «кубышки» – специально изготовленные сосуды сферической формы, что, естественно, не способствовало расширению производства.

Внешняя торговля Московского государства развивалась по трем основным направлениям.

Первое, южное направление, по которому Москва, продолжательница традиционных связей Киевской Руси, торговала с Сурожем (Судаком), позднее с Кафой (Феодосией) в Крыму, а через них с городами Средиземноморья. В Суроже была основана русская колония, имевшая значение перевалочного пункта для русской торговли с южными странами.

Второе, восточное, – волжское направление. Главными торговыми центрами на нем являлись Нижний Новгород и Астрахань. В этих городах сходились множество русских, бесерменских (из мусульманских стран), армянских и других купцов. Московские купцы по Волге и далее по Каспийскому морю плыли в Персию. Из России они везли меха, кожу и изделия из нее. На Восток вывозили не только сырье, как в Европу, но и готовые изделия. Предметами ввоза были кожи, сафьян, пряности, шафран, сладости, краски, шелковые и особенно хлопчатобумажные ткани высокого качества.

В отличие от киевской – в основном с Византией, новгородско-псковской торговли – с немецкими, шведскими и датскими городами, внешнеторговые связи городов Московского государства в период XV в. были в большей степени ориентированы на Восток.

Подтверждением преобладания восточной ориентации может служить, в частности, большое количество слов, относящихся к экономике и финансам, хранению и транспортировке товаров, которые пришли в русский язык из языков тюркско-монгольских народов. Так, слово «казна» является прямым заимствованием из языка монголо-татар, равно как и слова «деньги» и «таможня», оба происходящие от «тамга», что обозначает казенную печать, ставившуюся на товарах в знак уплаты пошлины. Русское слово «товар» происходит от тюркского термина, обозначающего скот как имущество вообще; этот же корень встречается в словах «товарищ», которое первоначально означало «деловой партнер», и «товарищество» (компания предпринимателей). «Пай» тоже имеет татарское происхождение.

Третье, западное направление. Это был путь, связывавший Москву через Смоленск и Новгород с Великим княжеством Литовским, Польшей, Чехией, Австрией и немецкими городами. Данное направление не играло большой роли из-за активного противодействия купцов и правителей этих стран, так как они не были заинтересованы в успешной торговле Московского княжества и чинили множество препятствий.

В период собирания русских земель вокруг Москвы происходит дальнейшее расслоение купечества на «худших», «средних» и «лучших» людей. К «худшим» людям относились мелкие ремесленники и торговцы, лишь от случая к случаю занимающиеся торговыми операциями, чья деятельность ограничивалась городским посадом. «Средние» люди занимались торговой деятельностью более или менее регулярно, но ее размах был невелик. Не все из них даже имели постоянное место в торговом ряду. Высшей социальной категорией среди русского купечества выступали так называемые «лучшие люди». Это крупные купцы, которые имели в разных городах благоустроенные торговые лавки и помимо торговли занимались производственной

деятельностью, ориентированной на рынок; владели винокуренными заводами, мельницами, кожевенными предприятиями и т. д. Именно эти лучшие люди задавали тон в купеческих корпорациях и определяли собой облик русского предпринимателя XIV века.

Но и в среде «лучших» людей купеческого сословия существовала своя градация. На самой верхней ступени купеческой корпорации находились уже упоминавшиеся «гости» (они еще именовались «купцами великими»), которые всецело сосредоточивались на торговле с заграницей. Таких в Московском княжестве насчитывалось сравнительно немного, где-то 30 человек. Это были, без сомнения, представители нарождающегося крупного капитала. Среди них с середины XIV в. выделялась особо привилегированная корпорация «гостей-сурожан», которые пользовались привилегиями и по общественному положению приближались к боярству. Первое упоминание о них встречается в летописях под 1356 г. и связано с записью о приезде посла из Золотой Орды в Москву, «а с ним гости – сурожане». «Гости-сурожане» занимались доставкой товаров с берегов Сурожского (Азовского) моря. Шелк, красители, ковры, пряности и прочие экзотические товары привозили в основном из Сурожа (современный Судак) на Черном море, а также из Кафы (Феодосия). В целом южная торговля «сурожан» XIV-XV вв. представляла собой торговое посредничество между Севером (откуда поступала пушнина) и Югом и не имела опоры в местном производстве. Торговая прибыль «сурожан» определялась удаленностью рынков сбыта товаров от мест их производства, порождавшей возможность продажи товаров значительно выше их себестоимости. Из Сурожа купцы везли только дорогие товары, так как дешевые не оправдывали себя: прибыль была невелика ввиду крайней узости потребительского рынка. Не последнюю роль в их возвышении сыграло выполнение ими торговых поручений московских великих князей и родовитых бояр, заинтересованных в сбыте своих товаров в обмен на дорогие заморские. Представление о размерах капиталов «гостей-сурожан» можно получить из документов, в которых зафиксированы случаи разбойных нападений на их караваны с суммами причиненного ущерба. Наряду с упоминанием о сумме 1364 руб. (это составляло годовой бюджет удельного купечества), встречались и сведения о купеческом капитале, составлявшем около 1 тыс. руб. Для сравнения отметим, что годовой доход семьи крестьянина в данный период без вычета налогов не превышал 1 рубля.

Могущество «гостей-сурожан», авторитет их корпорации вызывали растущую обеспокоенность великокняжеской власти, стремившейся к подчинению себе представителей торгового сословия. Иван III (1462-1505 гг.) нанес три ощутимых удара по корпорации: стал переводить в Москву провинциальных торговцев, которые славились размерами оборотов; переселил в столицу также часть именитого новгородского купечества; часть «сурожан» переселил в Новгород. Настоящим потрясением для «сурожан» стало перемещение торговых путей из Сурожа в Кафу, захваченную турками в 1475 г. Это стало началом заката корпорации.

В торговле с Западной Европой ведущую роль играла еще одна привилегированная группа купцов – «суконники», известные в Москве по летописи с 1382 г. и нередко упоминавшиеся в источниках XIV-XV вв. вместе с «суроужанами». Однако «купцы-суконники» стояли на более низкой ступени социальной лестницы. Об этом говорит тот факт, что, в отличие от купцов - суроужан, по отношению к ним не употреблялся термин «гости». Главным предметом торговых операций «суконников» являлось западноевропейское (чаще всего немецкое, английское, бельгийское) сукно, которое обычно закупалось на рынках Новгорода, Пскова, городов Ливонии, Литвы, Польши. Помимо сукна с Запада ввозилось серебро, столь необходимое для чеканки денег, изготовления дорогих украшений и парадной великокняжеской утвари, а также для выплаты дани. За ввозом серебра наблюдал сам великий московский князь. Ввоз их наталкивался на активное противодействие противников Москвы в Восточной Европе. Так, с 1445 г. был запрещен вывоз меди, бронзы, серебра, а также свинца, чугуна и проволоки из ливонских городов, в 1498 году к запрещенным товарам добавились пушки, кольчуги, латы, селитра. Так, Московское государство, не имевшее выходов в Балтийское море и флота, было вынуждено зависеть от воли иностранных государств и лишалось возможности для ведения более выгодной торговли с Западной Европой. Только Дания, союзник Москвы, снабжала ее «стратегическими» товарами.

О высоком социальном статусе «гостей-суроужан» и «суконников» в московском обществе свидетельствует, в частности, тот факт, что обычно при перечислении представителей общества того времени они упоминались летописцами сразу же за князьями и боярами. Свидетельствами большого богатства, авторитета и влияния купцов стали также возведенные ими в тогдашней преимущественно деревянной Москве каменные здания и храмы (например, купцы Ховрин-Головин и Таракан возвели для себя около Кремля кирпичные жилые палаты). Характерно и то, что купцы начали активно субсидировать царскую власть. Купцы нередко кредитовали князей – отдавали им привезенные товары в долг. Так, в составленной около 1481 г. духовной грамоте удельный князь Андрей Васильевич завещал наследникам вернуть 300 руб. долга купцу Гавриле Салареву. Владимир Ховрин оказывал финансовую поддержку великому князю Василию II Темному в его борьбе с соперниками. «Суроужанин» Андрей Шихов был кредитором удельного князя Юрия Васильевича, отдавшего в залог за 30 руб. серебром рулон заморского сукна. При помощи «гостей» и «суконщиков» князь Юрий Галицкий в начале XV в. сумел расплатиться со своими многочисленными кредиторами. Удельные князья становились нередко должниками купцов и ростовщиков. Богатые московские гости (В. Ховрин, А. Шихов, Г. Бобыня) неоднократно снабжали деньгами великих князей. Приблизительно с середины XV в. некоторые суроужане приступили к освоению еще одной области вложения капитала - каменного строительства. Получение от московских великих князей, церковных иерархов, представителей знати заказов на строительные работы было и выгодным, и престижным делом, которым мог заниматься далеко не каждый

даже при наличии достаточных средств. Для руководства строительством купцу-подрядчику требовалось не только обеспечить артель мастеров-каменщиков материалами (камнем, кирпичом, деревом, раствором), но и глубоко вникнуть в специфику их труда, приобретая определенные навыки зодчего. Так, в 1425-1427 гг. на средства московского «гостя» Ермолы (родоначальника купеческой династии Ермолиных) сооружался Спасский собор Андроникова монастыря в Москве. Но главным делом для гостей-сурожан, приносившим им наибольший доход, был все же торговый обмен.

Во внешнеполитических делах «гости» все чаще совершали поездки за границу с послами, исполняя роль переводчиков и консультантов по политическим и торговым делам. Это ставило их в специфические отношения с аппаратом государственной власти и выделяло из среды других торговых людей Москвы. Совершали купцы в то время и далекие поездки в неведомые заморские страны. В 1466 г. в ответ на приезд в Москву посла Ширванского царства Иван III послал в Шемаху своего посла Василия Панина. Вместе с послом выехали несколько московских и тверских купцов, среди последних был и Афанасий Никитин. Он совершил в 1468-1474 гг. путешествие по Волге, через Каспий, Закавказье и Персию, в далекую и сказочную Индию и составил о нем записки, получившие название «Хождение за три моря». Благодаря им на Руси в XV в. смогли узнать о природе, климате, городах, народах, обычаях не только Индии, но и других стран, в которых пришлось побывать А. Никитину. Эти записки были введены в состав летописных сводов в качестве важнейших государственных документов. Путешествия в далекие края совершали и другие купцы. Один из современников Афанасия Никитина также оставил свои путевые записки 1465-1466 гг. под названием «Хождения гостя Василия». В них он подробно описал Кипр, Антиохию, Дамаск, Иерусалим, другие города Ближнего Востока и Малой Азии, приведя сведения об их укреплениях, водоснабжении, торговле, составе населения.

В свою очередь, купеческая верхушка использовалась в интересах объединительной политики московских князей. Официально закрепляя за московскими гостями определенные обязанности, правительство превращало их в проводников великокняжеской политики московских князей как внутри государства, так и вне его.

После «гостей-сурожан» и «суконников» в документах нередко упоминаются «прочие купчие люди», т.е. рядовое посадское купечество. Оно уступало первым двум категориям и по богатству, и по престижности торговой деятельности.

Пополнение московского купечества на протяжении XIV-XV вв. шло преимущественно тремя путями. Во-первых, в ряды торговцев переходили отдельные ремесленники, удачно реализовавшие на рынке изделия собственного производства и накапливавшие необходимые средства для торговых оборотов. Во-вторых, в результате присоединения одного за другим удельных княжеств в Москву стекались вслед за знатью и купчие люди, пополняя ряды московского купечества.

В-третьих, московские князья переводили богатых купцов из присоединенных городов, торговавших с зарубежьем, в свою столицу и записывали в торговую сотню, чтобы усилить значение московской внешней торговли и пользоваться выгодами от нее. «Обмен лучших людей» произошел после присоединения к Москве Твери, когда ряд крупных купцов был вывезен в Москву. В свою очередь, в Тверь прибыли «веденцы» из Москвы. Экономическое могущество Новгорода, в частности, существенно подорвала проводившаяся в 80-е гг. XV в. московским князем Иваном III «переселенческая политика». В соответствии с этой политикой, по свидетельствам летописей, в эти годы в «низовую землю» – в Москву, Подмоскovie и другие русские города – было переселено свыше 1000 опальных дворян, «житых людей», «гостей» с семьями, т.е. в общей сложности до 7000 человек. На место выселенных «переводились» московские купцы и дети боярские, являвшиеся проводниками политики московских государей во вновь присоединенных землях. Такая же политика проводилась в отношении бывших колоний Новгорода и его соседей. Летом 1489 г. отряд под командованием Даниила Щени подавил сопротивление непокорной Вятки. И вскоре из Хлынова (столицы Вятского края) большую группу купцов переселили в Дмитров. В 1510 г. наступил черед Пскова, откуда по повелению князя Василия III в Москву были переселены 300 боярских и купеческих семей. В 1514 г. туда же была переселена группа богатых смоленских купцов. Проводимая московскими князьями политика ослабила новгородское и псковское купечество как реальную политическую силу, лишила его части привилегий, нарушила преемственность семейных торговых капиталов. Так, в Новгороде после его присоединения к Москве был ликвидирован торговый суд, собиравшийся у храма Иоанна Предтечи, были отменены прежние вечевые традиции (выборность органов власти), и даже торговые ряды после пожара 1508 г. были перестроены по московскому образцу.

Широкую политику «выведения» купцов при Иване III и Василии III в конце XV– начале XVI в. можно объяснить и в какой-то степени оправдать интересами централизации страны, преодоления сепаратизма и замкнутости ранее самостоятельных земель, создания там среди посадского населения более прочной опоры. Насильственные выселения из Новгорода и Пскова «именитых гостей» тогда не сопровождались массовыми казнями и компенсировались переводом на их место богатых торговых людей из Москвы и других центров Северо-Восточной Руси. Иное дело более жестокие «выводы» и «своды» времен Ивана Грозного, нанешие огромный урон купечеству и торговле провинциальных городов, откуда купцы московскими властями неоднократно переселялись после 1571 г. в Москву.

Новым моментом в развитии русского предпринимательства эпохи Московского государства стала широкая апелляция купцов к центральной власти для защиты своих торговых интересов, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Поскольку купцы вносили значительную часть доходов в государственную казну, то великокняжеская, а затем царская власть знала всех

купцов-гостей наперечет, берегла их и охотно защищала от конкуренции со стороны иностранных «гостей». Тем более что сами иностранные гости, в первую очередь ганзейские купцы, всячески препятствовали появлению русских торговых людей на рынках немецких и прибалтийских городов.

Русские купцы неоднократно на себе испытывали обиды и унижения. Так, русским купцам запрещалось провозить товары по Литовскому княжеству и предлагалось продавать их на границе литовским купцам, фактически по бросовым ценам, а зачастую проводилась и конфискация товаров под надуманными предлогами, а то и разбойные нападения. Великокняжеская власть в Москве, в свою очередь, прилагала немало усилий с целью защиты торговых интересов купечества. Новгородско-литовский договор 1481 г. содержал статьи, в которых регулировались условия торговли и пребывания русских купцов. В договоре с Ганзой (1487 г.) западноевропейские купцы были вынуждены взять на себя ответственность за компенсации купцам из России, подвергавшимся нападениям и разграблению товаров. Позже московским властям удалось добиться от Ганзы дополнительных уступок. Так, за считанные годы Москва лишила Ганзу значительных привилегий в торговле, чего безуспешно добивался Новгород в течение многих десятилетий.

В 1494 г. наместником Ивана III в Новгороде были ликвидированы последние привилегии ганзейцев, касавшиеся торговли воском и мехами. В том же году в Новгороде был закрыт Немецкий двор, где подверглись аресту 49 ганзейских купцов с конфискацией их товаров на сумму 96 тыс. марок. Причину этих решительных действий надо видеть в стремлении единого Русского государства проводить активную внешнюю политику на Западе и утвердиться на берегах Балтийского моря. Неудивительно, что эти шаги были предприняты после основания в 1492 г. Ивангорода – нового центра внешней торговли России.

Таким образом, в рассматриваемый период основной сферой предпринимательства оставалась торговля, а основным предпринимателем являлся русский купец. Главными сдерживающими факторами для развития предпринимательской деятельности на Руси были однородность элементов ее экономической жизни, натуральное хозяйство и налоговая политика государства. Представители купечества, подобно другим сословиям, рассматривались московскими властями как государевы слуги, обязанные выполнять любые поручения и беспрекословно подчиняться великокняжеским указам. Представители делового мира в дальнейшем попадали под ещё более жесткий гнет военно-бюрократического государства.

3.2. Развитие торгового предпринимательства в эпоху Ивана Грозного

Новым этапом в развитии предпринимательства становится вторая половина XVI в., время правления Ивана IV (1533-1585 гг.). Именно в рамках этого периода начинается процесс формирования централизованного государства. Внешнеполитические успехи российского государства привели к

тому, что под его контролем оказался Волжский путь на всем его протяжении; это благоприятствовало оживлению торговли через Каспийское море с восточными странами, а начало освоение Сибири в XVI в. способствовало расширению и внутреннего рынка.

В этот период вызревают условия, в целом благоприятствующие зарождению русского торгового предпринимательства.

Во-первых, наблюдается рост числа городов, которые из городов-крепостей постепенно трансформируются в торгово-промышленные центры. Если в начале XVI в. их насчитывалось около 140, то к концу столетия – уже свыше 230. Городами становились крепости, промысловые села и слободы, монастырские посады, сельские торгово-ремесленные рядки.

Во-вторых, в рассматриваемый период намечаются и со временем становятся все более устойчивыми рыночные связи между различными уездами Русского государства. Этому способствует зарождающаяся специализация ремесленников отдельных городов и областей на производстве той или иной продукции. Для XVI века выявлено 210 названий городских ремесел (в Новгороде – 293). В составе городских ремесленников преобладали те, кто занимался изготовлением съестных припасов (34 специальности), далее – изготавливавшие предметы домашнего обихода (25 специальностей) и затем – ремесленники всех других (119 специальностей). Среди последних важнейшими были профессии, связанные с металлообработкой. Ремесленники Москвы и других крупных городских центров XVI века работали не только по заказу, но и на рынок. Они изготавливали свои произведения на дому, а затем приносили для продажи сидевшим в рядах торговцам. Надо отметить и то, что в XVI в. еще не начался процесс перетекания купеческих капиталов в промышленность, как не началось еще и формирование всероссийского экономического рынка, но постепенно складывались предпосылки для этого процесса, характеризующегося слиянием областных рынков. Ускорение с конца XVI в. процесса закрепощения крестьян, конечно, не могло не сказаться отрицательно на вовлечении их в предпринимательскую деятельность. Оно ограничило круг предпринимателей и замедлило накопление капиталов.

В-третьих, страна постепенно покрывается сетью больших или малых рыночных центров сельской и городской торговли – рядков, торжков, ярмарок. В качестве мотива открытия в селе торгового пункта обычно указывалось на отдаленность села от города и торгов. Возникновение торговых сел уменьшало пространственный разрыв между городами как центрами торговли и способствовало созданию предпосылок для становления всероссийского рынка. В больших торговых селах наблюдается наличие нескольких, а иногда и многих ремесленных специальностей. Продукция сельских ремесленников, как и городских, приобретает частично товарный характер. Доходы таможен в торгово-промышленных селах колебались от 38 до 150 рублей в год, что было намного меньше доходов городских таможен.

В-четвертых, происходит унификация русской денежной системы при Елене Глинской. На денежных дворах в Москве, Новгороде и Пскове стали

чеканить одинаковые по весовым нормам и внешнему виду серебряные монеты: «новгородки» (копейки) весом 0,68 г, «московки» (деньги) – 0,34 г и «полушки» – весом 0,17 г. Таким образом, из гривны серебра стали чеканить 300 копеек с изображением Георгия Победоносца с копьем. Европейские талеры – ефимки, известные в России с середины XVI в., – за редким исключением во внутреннем денежном обращении участия не принимали. Вместе с привозным серебром в слитках они служили лишь сырьем для чеканки русской «ходячей монеты». При этом любой русский или иноземный собственник серебра имел право обмена (продажи) его на копейки, деньги и полушки. Русские купцы также могли привозить серебро на денежные дворы для передела в русскую монету. В результате проведенной денежной реформы на период до Петра I основной русской монетой стала копейка (серебряная монета с изображением всадника с копьем), которая составляла одну сотую часть рубля. Создание копейки-новгородки окончательно определило десятичный строй московской счетно-денежной системы. Рубль как денежная единица реально не существовал, был лишь счетным понятием (точно так же как полтина, гривна, алтын), которое выражалось определенным количеством мелких серебряных монет – копеек (100), денег (200), полушек (400). Копье, пересекавшее весь диаметр монеты, было своеобразной степенью защиты от подделки и порчи монеты путем обрезания краев. Введение единых стандартов веса и оформления монеты позволило быстро вытеснить из обращения старые деньги, среди которых было немало неполновесных и фальшивых монет, и обеспечить более благоприятные условия для совершения торговых операций.

Необходимо также отметить целый ряд обстоятельств, не благоприятствовавших развитию предпринимательства.

В данный период на содержание армии, ведение непрерывных войн, работу административного аппарата, покрытие расходов царского двора требовались огромные денежные средства. Государство, как и в предшествующий период, в эпоху Ивана Грозного искало источники пополнения казны там, где было денежное обращение, преимущественно в сфере внешней торговли. Поэтому государство и занимало господствующие позиции в торговле, было главным торговым предпринимателем. Любой товар, торговля которым давала высокие прибыли, объявлялся царской монополией и исключался из частного коммерческого оборота, что наносило удар по купеческим капиталам.

В одних случаях товар, на который объявлялась царская монополия, надлежало сдавать в казну по установленной цене, а затем он продавался от имени государства по другой цене. Именно так было с поташом. В других случаях государство сдавало торговлю этим товаром на откуп, т.е. частные лица получали право торговать таким товаром, «откупив» это право у царя, заплатив откуп в казну. На откуп сдавалась не только торговля «солидными» товарами, но и продажа кваса, конопляного масла, мыла, дегтя, свечей, рогож, хомутов и т.п. Величина откупа обычно составляла разницу между заготовительной и продажной ценой товара.

Произвол, воцарившийся на Руси в годы правления Ивана Грозного, ударил и по русскому купечеству.

Многие купеческие фамилии, те из них, которые находились на территории так называемой земщины, были ограблены, а то и уничтожены. Наиболее ярко это проявилось в разгроме богатого торгового города Новгорода (1570 г.). Исследователями обращалось внимание на цели акции: во-первых, пополнить пустующую царскую казну за счет ограбления богатой торгово-промышленной верхушки Новгорода; во-вторых, терроризировать посад, в особенности низшие слои городского населения, подавить в нем элементы недовольства и искоренить дух вольности. У тех же, кого напрямую не грабили опричники, жизнь была несладкой. Значительно возросли торговые пошлины и прочие повинности купцов. Более того, со времен Ивана Грозного русское купечество было принуждено исполнять разного рода казенные службы, не связанные напрямую с их профессиональной деятельностью. К исполнению государственных повинностей русские купцы привлекались и раньше, но тогда это носило эпизодический характер. Отныне казенная служба для купцов приобрела характер постоянной повинности. Они продавали казенные товары, собирали пошлины, закупали товары для государства и доставляли их в указанные места. Они назначались таможенными и кабацкими головами. Но если такой гость не мог собрать необходимую сумму пошлин или выполнить казенный подряд, наказание было суровым, за недоимки в казну он расплачивался своим имуществом, а иногда и свободой.

Наряду с этим существовал еще целый ряд ограничений на предпринимательскую деятельность, в частности: требование о продаже товара в строго определенном месте, запрещение купцам ходить по торговым рядам с предложением товара, строгий контроль за качеством и стандартом продаваемых изделий и т. д. Причем положение зачастую менялось не к лучшему, а к худшему.

Особенно обременительным для купечества являлось содержание иностранных послов. Государство не занималось их обеспечением. Посольский приказ просто распределял прибывшие посольства по дворам именитых купцов. И чем богаче был купец, тем больший он имел шанс удостоиться этой весьма сомнительной чести. Ведь иноземные посольства тогда были весьма многочисленными, от нескольких десятков до сотни человек. Кроме того, дипломатические дела в те времена так скоро не решались. Вот и приходилось несчастному купцу содержать посольства по году и более, что было весьма обременительно для его бюджета, не говоря уже о вызывающем поведении и буйстве непрошенных гостей.

Но и этим не ограничивались обязанности русского купечества. Московские властители буквально выжимали из них средства, знания и способности ради государственных интересов. Поскольку гости имели связи за границей, владели иностранными языками, их нередко использовали и в качестве дипломатов. Граница между высшим слоем купечества и боярами была размытой. Гости нередко становились дьяками, т.е. возглавляли приказы.

Это ставило их в специфические отношения с аппаратом государственной власти и выделяло из среды других торговых людей Москвы и, в конечном итоге, способствовало переходу их в феодальное сословие.

Однако были и именитые купеческие дома, с которыми царская власть сохраняла доверительные отношения, поскольку последние активно участвовали в проведении государственной политики, особенно в колонизации окраин и дальнейшем приращении территории русского государства. Купец в таком случае опережал воинскую рать, выступая в роли разведчика новых территорий, и сам зачастую финансировал военные экспедиции. Колонизация и освоение новых земель в Сибири послужили мощнейшим стимулом предпринимательской деятельности на Руси. В горниле колонизации выковался новый тип предприимчивого человека, чьи отвага, упорство, хозяйственная сметка сочетались с пониманием высших материальных и духовных интересов народа и государства. Именно так соединяла коммерческий интерес с государственной политикой купеческая династия Строгановых, которым Россия обязана приобретением Сибири.

Купцов Строгановых по праву можно считать первыми российскими предпринимателями с большой буквы. Краткая история этой семьи такова. В 1558 году, вскоре после завоевания Казанского ханства, царь Иван IV ради обеспечения русским присутствия на вновь присоединенной Пермской земле, лежащей вверх по реке Каме, подарил большие территории на Урале новгородским купцам Строгановым и разрешил им строить крепости, иметь пушки и войска для защиты своих владений. Добывая лес, охотясь за пушным зверем, собирая камни и самоцветы, Строгановы со своими людьми, строя небольшие деревянные крепости, добрались вскоре до Уральских гор, где их встретили отряды сибирского хана Кучума. Основатели знаменитого Строгановского городка, братья Яков и Григорий, так и умерли, не решившись перешагнуть этот рубеж. Зато их наследники, младший брат Семен и сыновья Максим Яковлевич и Никита Григорьевич, наняли и обеспечили всем необходимым, в том числе проводниками и переводчиками, отряд донского казака Ермака Тимофеевича и отправили его на покорение Сибири. После присоединения Сибири Строгановы превратились в богатейших людей России. Без особого преувеличения можно сказать, что налоги со строгановских вотчин составляли 15% общих налоговых поступлений в царскую казну. Это свидетельствует еще и о том, что за покровительство со стороны властей Строгановым приходилось расплачиваться. Но в накладе они, конечно, не остались.

Новым явлением в организации торговли в XVI в. явилось появление в городах гостиных дворов, в которых торговали в основном иностранные и иногородние купцы. Это явилось показателем более интенсивного, чем прежде, развития хозяйственных связей между различными уездами и землями Русского государства.

Гостиные дворы в рассматриваемый период можно было обнаружить практически в каждом русском городе. О старом Гостином дворе посланник

при дворе Ивана Грозного барон Сигизмунд Герберштейн писал в своих «Записках о Московии»: «Недалеко от великокняжеского замка стоит огромное каменное строение, называемое Гостиным двором, в котором купцы живут и товары свои выставляют».

Гостиные дворы принадлежали казне и представляли собой комплексы построек, где купцы из других русских городов, а также иностранцы могли за определенную плату остановиться на ночлег, обязаны были складировать свой товар и совершать сделки. Гостиный двор представлял собой прямоугольную площадь, обнесенную каменной или деревянной стеной крепостного типа с башнями на углах, и над воротами. По внутренним сторонам стен устанавливались двух-, трехэтажные торговые и складские помещения. Для уплаты таможенных пошлин торговцами строилась таможенная изба. Площадь двора постепенно стала обстраиваться магазинами, выходящими на внутренние и внешние стороны. Так, например, на территории Архангельского гостиного двора располагалось от 80 до 100 построек, в которых купцы хранили свой товар. На гостином дворе располагалась также таможенная изба, где торговцы уплачивали пошлину. Здесь же за определенную плату можно было получить ночлег и питание в специально отведенных для этого избах. Н.М.Карамзин так описывал торговлю в Москве: «Гостиный двор (там же, где и ныне, на площади, у Кремля), обнесенный каменной стеною, прельщал глаза не красотою лавок, но богатством товаров, азиатских и европейских. Зимой хлеб, мясо, дрова, лес, сено обыкновенно продавались на Москве-реке, в лавках и шалашах».

Торговлей в России занималась половина городского населения. Как писали иностранцы, в России торговали все. Свою лавочку имел ремесленник, но торговал он не только своими изделиями, а вообще вел мелочную торговлю. Лавки, полулавки, ларьки, навесы имели в городах стрельцы, мелкие государственные служащие и т.д. Иностранцы считали торговлю особой тягой русского народа. В действительности это объяснялось тем, что в России не было цехов и гильдий. Если в Западной Европе заниматься торговлей могли только члены купеческих гильдий, то в России торговать мог каждый. Торговля была только частью занятий человека. По писцовым книгам, т.е. переписям населения, мы видим, что один горожанин занимается кузнечным делом и торгует рыбой, другой делает горшки и торгует кожами, третий – портной и торгует в калашном ряду, четвертый – извозчик и торгует рыбой и солью. Такое совмещение занятий объяснялось также нежеланием распылять капитал, что было особенно необходимо в условиях произвола властей и отсутствия правовых гарантий. Отсюда еще одна особенность, которой удивлялись иностранцы, – очень мелкие лавки. Полной лавкой считалось помещение 4×5 м, но преобладали полулавки, четверти лавки и даже 1/8 лавки.

В 1535 г. центром московской торговли стал Китай-город. Вдоль Красной площади перед Кремлем протянулись ряды, в каждом из которых торговали каким-нибудь одним товаром. Оптовая торговля велась в гостиных дворах, куда обязаны были свозить свои товары иногородние и иноземные купцы. К этому

времени в Москве существовали уже Устюжский, Английский, Армянский и Литовский гостиные дворы. Посещавшие Москву иностранные путешественники отмечали значительные масштабы торговли в Москве, не уступавшей ведущим торговым центрам Европы.

Постоянный торг (или ярмарка) был и в Белоозере – перевалочном торговом пункте между Новгородом и Северо-Востоком России. Сюда съезжались купцы из Твери, Новгорода и других городов, а также из окрестных монастырей, имевших в то время значительные обороты.

В XVI в. в составе купечества и характере его торговой деятельности происходят существенные качественные сдвиги.

Во-первых, в Москве складывается относительно мощный (сравнительно с другими городами) слой торговых людей, располагающих значительными капиталами, что явилось результатом принудительного переселения (свода) в Москву состоятельных новгородских, псковских, смоленских, вятских купцов. Этот процесс продолжается до конца XVI в. Так, в 1569 г. в столицу были переведены 145 семей из Великого Новгорода. В том же году в Москву было взято 500 человек из Пскова и 470 из Переяславля Залесского. Имели место переводы и из Великого Устюга, Вязьмы, Твери, Старицы, Ржева. Переселенцы создавали в Москве целые слободы, такие как Новгородская сотня, или кварталы псковичей в районе Сретенки и в Замоскворечье. Осевшие в столице «сведенцы» в правовом положении от коренных москвичей ничем не отличались. В то же время при Иване Грозном, в отличие от правления его деда и отца, происходили односторонние перемещения с периферии в столицу, что ослабляло посадки уездных городов, нарушало преемственность местных купеческих капиталов, отрывало купцов от привычных рынков, нарушало порой складывавшиеся десятилетиями деловые связи с партнерами.

Насильственные переселения и прочие репрессивные меры в совокупности с мелочной регламентацией торгово-экономической деятельности в конечном счете оказали отнюдь не положительное влияние на первых российских предпринимателей, на формирование психологии их социальной неустойчивости и зависимости от государства, недоверия к нему.

Хотя «свод» богатейших торговых людей в Москву в 60-70-е годы XVI века и нанес урон развитию местной торговли, он все же не прервал этот процесс в целом. Политические потрясения, которые испытал во второй половине XVI века Новгород, также не смогли приостановить расширения в нем торговой деятельности посадских людей. В Пскове, по данным 80-х годов XVI века, было около 1250 лавок, амбаров и т.п. помещений. В Москве только в Китай-городе насчитывалось 1368 торговых мест. В тот же период их было в Нижнем Новгороде 574, в Туле – 386, в Суздале – 236.

Во-вторых, ряды русского купечества начинают пополняться новым элементом – торговыми крестьянами (преимущественно в северных районах страны), которые постепенно выделяются из состава сельского населения.

В-третьих, из среды городских и сельских торговых людей выделяется и становится заметной новая фигура скупщика, первоначально

сельскохозяйственных товаров, для их последующей перепродажи. Это прежде всего «прасолы» – оптовые скупщики рыбы, мяса, живого скота.

В-четвертых, возникают новые более сложные формы торгового предпринимательства, в частности более развитая форма «складничества». Формируется новый тип купца, возглавляющего обширное торговое предприятие и ведущего торговлю через многочисленных агентов-приказчиков (примером может служить деятельность торгового дома Строгановых, которые торговали солью и железом по всей стране и за рубежом). Можно говорить, что именно в эту историческую эпоху начинают зарождаться династии.

В-пятых, к XVI в. относится появление элементов реальной конкуренции русских торговых людей на рынках, что вытекает из факта появления на рынках групп однородных товаров, произведенных в различных регионах страны (например, изделия из железа производились не только в Туле, но и в Устюжне Железнопольской, Твери и Серпухове), что неизбежно вело к столкновению интересов между продавцами.

Во второй половине XVI в. купечество вместе с ремесленниками и мелкими торговцами городов было объединено в сословие посадских людей, в котором купцы составляли богатое меньшинство. Из этого же сословия немногочисленная группа купцов использовалась правительством для выполнения торгово-финансовых поручений. В последней трети XVI в. эти купцы были объединены в три общерусские привилегированные корпорации – «гостей», торговых людей гостиной (в конце XVI в. по сведениям В.О. Ключевского – 350 человек) и суконной сотен (250 человек). С конца XVI в. чин гостя стал представляться особой жалованной грамотой. Таким образом, стремясь подчинить себе богатых купцов, Иван Грозный объединил их с ремесленниками и мелкими городскими торговцами в одно сословие посадских людей. Все это свидетельствовало о том, что давление государства делало невозможным расширение самостоятельности купечества. Таким образом, на рубеже XVI-XVII вв. купечество превратилось в сословную группу, сочетающую занятие торговлей с выполнением функции налоговых сборщиков на условиях откупа. Связь с государственным аппаратом способствовала обогащению одних и экономическому упадку и разорению других, ибо откупщики несли материальную ответственность за сбор установленной суммы налогов. Имущественная дифференциация в группах гостей, членов гостиной и суконной сотен была тем сильнее, чем выше были сословное положение и состоятельность группы в целом. Складывалась ситуация, при которой самодержавие подчиняло деятельность купечества целям феодального государства.

3.3. Внешняя торговля России в XVI веке

В XVI в. Москва превращается в центр важнейших сухопутных и речных путей России. С образованием единого Русского государства произошли изменения в сложившихся ранее торговых путях. Расширение территории страны, возникновение новых рынков приводили к появлению новых

направлений торговых путей, которые, как и старые торговые дороги, все более тяготели к Москве как административному центру страны. Эти пути утрачивали свое самостоятельное значение и становились радиусами, соединяющими столицу с периферией.

Ряд торговых путей в XVI в. имел особенно большое значение. По Москве-реке шел водный путь на Оку и далее на Волгу. Через Стромынку вела дорога на северо-восток в направлении Суздаля. С Тверской улицы начиналась дорога на Тверь и далее на Великий Новгород. Сретенская улица вела на Ярославский тракт, а от Рогожской слободы шел тракт на Казань и Нижний Новгород. Через пригородное село Коломенское шла дорога на юг – в Серпухов и Тулу. Через Арбат и Дорогомилово выходила Можайская дорога в направлении к Смоленску. Все эти дороги разветвлялись далее в целую сеть путей и расходились по всему пространству Русского государства.

Основной магистралью между двумя крупнейшими русскими городами – Новгородом и Москвой остается и в XVI в. веке старинная дорога от Москвы до Новгорода через Волок Ламский, Тверь и Торжок. С присоединением Новгорода к Москве укрепляются экономические связи между этими городами.

Несколько важных торговых путей расходились от Новгорода на запад и северо-запад. По ним осуществлялись связи со странами Западной Европы по Балтийскому торговому пути.

Один из торговых путей на Запад шел от Новгорода к Пскову, а дальше к Ивангороду и Нарве, в Ригу, Литву. К Ивангороду шли от Новгорода и другие дороги, минуя Псков по Луге до г. Ямы, через Петровский погост, через Лужский ям. Одна из дорог вела от Новгорода в Холмогоры.

Н.М. Карамзин охарактеризовал состояние внешней торговли в России к середине XVI века следующим образом: «Торговля сего времени была в цветущем состоянии. К нам привозили из Европы серебро в слитках, сукна, сученое золото, медь, зеркала, ножи, иглы, кошельки, вина; из Азии шелковые ткани, парчи, ковры, жемчуг, драгоценные камни; от нас вывозили в немецкую землю меха, кожи, воск; в Литву и Турцию меха и моржовые клыки; в Татарию седла, узды, холсты, сукна, одежду, кожи, в обмен на лошадей азиатских. Оружие и железо не выпускалось из России. В Москву ездили польские и литовские купцы; датские, шведские и немецкие торговали в Новгороде; азиатские и турецкие на Мологе, где существовал прежде Холопий городок и где находилась тогда одна церковь. Сия ярмарка еще славилась своею знатною меною. Иноземцы обязывались показывать товары свои в Москве Великому князю: он выбирал для себя, что ему нравилось: платил деньги и позволял продажу остальных».

Новые перспективы для западноевропейской торговли Русского государства создавались в связи с открытием английскими купцами во главе с Ченслером в 1555 г. Беломорского пути, который еще упоминается как Северный морской путь. В исторической литературе утвердилось мнение об открытии морского пути из Западной Европы в Белое море именно англичанами. Источники полностью опровергают это мнение. Северный путь в

Европу был известен русским людям издавна. По этому пути ещё в XII – XV веках ходили новгородские военные экспедиции и русские послы: Григорий Истома, Дмитрий Зайцев, Дмитрий Герасимов и другие русские люди. После открытия Северного морского пути английскими купцами и установления дипломатических контактов между Англией и Россией, в Англии для торговли с Россией и Персией была основана специальная торговая компания, ставшая известной под неофициальным названием «Русская», или «Московская», компания. Компания имела своих агентов в Москве, Вологде и Ярославле, которые изучали российский рынок и определяли перечень товаров, спрос на которые в самой Англии был велик. К таким товарам принадлежали воск, сало, ворвань, лен, обработанная пенька (канаты) и дешёвые меха (беличьи, лисьи, куньи). Посредническая торговля, особенно при участии англичан, а затем и голландцев, способствовала товарообмену с Испанией и другими странами, с которыми не было прямых регулярных торговых отношений у России.

В связи с открытием Северного морского пути и утратой позиции России на Балтике в ходе неудачной Ливонской войны особое значение в торговле с Западом для России приобрёл Архангельск, построенный в 80-х годах XVI в. в устье Двины.

В сентябре 1567 г. Иван Грозный пожаловал «Московской» компании царскую грамоту, значительно расширившую ее прежние права и привилегии. За ней закреплялись дома, приобретенные к тому времени в Москве и других городах. В этих местах допускалась розничная торговля. Англичане получили право транзитной торговли с Шемахой, Бухарой, Самаркандом и другими землями Востока (главным образом с Персией). Таможенникам запрещалось вскрывать английские тюки. Наконец, только английским судам, принадлежавшим «Московской» компании, предоставлялось право приставать на всем северном побережье (всем чужеземцам, включая англичан, если они не являлись сотрудниками компании, запрещалось причаливать в устьях Северной Двины, Мезени, Колы, Печоры и других привлекательных для торговли местах).

Английские купцы основали торговые дома-фактории в Холмогорах, Москве, Ярославле, Казани, Костроме, Нижнем Новгороде, Пскове, Нарве, Юрьеве, Астрахани, то есть практически во всех крупных торговых центрах. Хотя английской «Московской» компании запрещалось заниматься розничной торговлей, она обходила этот запрет, нанимая подставных лиц из числа местных жителей.

1569 год явился «кульминационным пунктом» в истории успехов достигнутых «Московской» компанией у верховной русской власти. Англичанам удалось добиться новых привилегий: заказывать денежным дворам в Москве, Новгороде и Пскове переделку собственного серебра в русскую монету; завести канатную мануфактуру в Вологде; вести разведку рудных запасов на Вычегде и основать металлургическое производство. Им было разрешено захватывать иностранные корабли, которые попытались бы

участвовать в беломорской торговле, с тем, однако, условием, чтобы половину добычи отдавать в царскую казну. Компанейским англичанам разрешалось заводить конторы и подворья в городах, держать русских работников, «жить везде по своему закону» – право суда и наказания английских подданных переходило к главному агенту компании, русские власти были обязаны оказывать ему содействие в высылке из страны англичан, не принадлежавших к компании.

Дело в том, что Иван IV настойчиво добивался самых тесных отношений с Англией, однако его предложение о военно-политическом союзе было отклонено английской королевой. В дальнейшем, сохраняя глубокий интерес к развитию прямых контактов с Москвой, английская сторона продолжала упорствовать в нежелании обременять себя военно-политическими обязательствами. Поэтому в торговой политике русского правительства постепенно стала просматриваться тенденция к ограничению тех привилегий, которые были дарованы компании. Уже в 70-х гг. XVI в. их торговля ограничивалась собственно русскими городами; поездки в Казань и Астрахань допускались лишь с разрешения царя, что ставило под вопрос торговлю с Персией; торговля разрешалась с уплатой таможенных пошлин, хотя и в половинном размере против других иностранцев и русских торговых людей.

Тем не менее, получив значительные торговые преимущества, англичане стали широко торговать с Россией. После 1555 г. они ежегодно в конце мая – начале июня посылали в Россию несколько торговых судов, чтобы к осени вернуться в Англию с русским товаром. В 1570-е гг. компания направляла уже от 6 до 10 кораблей ежегодно. Их якорная стоянка находилась на рейде перед Корельским устьем Двины, а с возведением в 1584 г. порта Архангельска переместилась туда.

Кроме собственно торговых складов и поселений англичане начали строить заводы для обработки русского сырья. В 1557 г. в Холмогорах и Вологде началось строительство канатной мастерской, где работали прибывшие из Лондона мастера. В свою очередь, Россия получила в Англии те же привилегии (в том числе и собственное подворье в Лондоне), но воспользоваться ими не смогла, так как фактически не имела своего морского флота, а английские купцы чинили множество препятствий для привоза русскими купцами собственных товаров в свою страну. Так же в дальнейшем поступали и голландцы. Когда купец Антон Лаптев в конце XVI в. отправился с пушниной в Голландию, его товар там никто не покупал. Он был вынужден ни с чем вернуться в Архангельск, и здесь товар у него купили по той цене, которую он просил в Голландии. С таким же бойкотом сталкивались и другие купцы, которые пытались сами вывозить свои товары за границу, нанимая иностранные корабли.

Помимо английских судов в северные российские порты активно заходили также голландские, датские, норвежские, французские. Например, голландские купцы, торговавшие в устье Двины, пришли сюда на четверть века позже англичан, и тем не менее в 80-е гг. XVI в. они уже фрахтовали примерно

такое же количество судов на Двину, что и «Московская» компания. В июле 1582 г. на Северной Двине находилось девять торговых судов «Московской» компании и шесть голландских. В 1589 г. в Архангельск прибыло в общей сложности 14 судов, из них: 6 голландских и 4 – датских и норвежских.

Помимо торговли через Северный морской путь продолжалась торговля и через балтийские города (главным образом через Нарву), а также Новгород и Псков. Однако торговые связи России со странами Запада почти целиком были сосредоточены в руках иностранных купцов. Русские купцы на западноевропейский рынок практически не выходили. Исключение составляли относительно регулярные торговые поездки русских купцов в Стокгольм.

В составе ввозимых в Россию английских, голландских, шведских, немецких, датских товаров особое значение имели железо, медь, золото и серебро и изделия из них, ввозились также драгоценные камни, шерстяные и шелковые ткани, одежда и обувь, бумага, домашняя утварь, вина, сахар, чай, пряности и прочие по тому времени деликатесы для потребления знати и богатого купечества. В то же время вывоз сырья и товаров из нашей страны носил ограниченный характер, поскольку деловые операции русских купцов обычно были невелики по объему, рассчитаны на скорую прибыль, производились на основе обмена, а многие ходовые товары были объявлены государственной монополией – «заповедными» товарами. В число «заповедных» товаров вошли благородные металлы, собольи меха, воск, хлеб (зерно), смола, льняное семя, икра, персидский шелк и ревень. В общем торговом обороте значительная сумма прибыли приходилась на долю царя. Поэтому многие иностранные купцы считали русского царя главным купцом своей страны.

Предоставление привилегий в торговле английским, а позднее и другим иноземным купцам, вызывало недовольство со стороны русских купцов, терпевших от этого большие убытки. Кроме того, иностранные купцы, прежде всего англичане, проникая на внутренний российский рынок, устанавливали контакты со средними и мелкими торговцами и вступали в острую конкурентную борьбу с крупными русскими купцами-оптовиками, снижая тем самым их прибыль. Под давлением последних во второй половине XVI в. русское правительство стало осуществлять дифференцированный подход в таможенном обложении. Все торговцы делились на местных, иногородних и «иноземцев», под которыми в таможенных грамотах подразумевались жители не Московской, а других русских земель, находящихся под властью Речи Посполитой и зарубежья. В наименьшем размере пошлины взимались с местных, в наибольшем – с «иноземцев». Так, с русских торговцев пошлины взимались в размере полпроцента от стоимости товара, а с иностранцев – 7 процентов.

Кроме западного торгового пути, игравшего в торговле России достаточно важную роль, расширялись и традиционные контакты с восточными странами через южное направление, в котором существовало несколько разветвлений.

Одним из главных разветвлений внешней торговли в XVI в. был донской торговый путь. Этим старинным путем можно было из Москвы попасть в Константинополь. От Москвы караваны шли водой или сухим путем до Коломны и Рязани, а оттуда тремя дорогами – через Михайлов, Рязск, Старую Рязань – к Воронежу и Дону. По Дону суда следовали до Азова, а затем морем к Константинополю. Общая протяженность пути от Москвы до Азова составляла около 2230 км. На это затрачивалось примерно 55 дней.

Кроме донского пути на юг вели также и сухопутные дороги через Белгород, Путивль, Новгород-Северский, Брянск, Калугу. Об этой дороге упоминается в Турецких и Крымских посольских книгах. Торговые люди ездили иногда в Турцию и кружными путями: через литовские земли. Однако большого значения эти торговые пути в XVI в. не получили, так как в этот период отношения с Литвой были натянутые и литовские власти старались не пропускать русских торговых людей через свои земли.

Большое развитие во второй половине XVI в. получил Волжский торговый путь. Это произошло в связи с присоединением Казани и Астрахани. Этот путь начинался обычно в Москве, откуда купцы спускались по Москве-реке и Оке до Волги. Водный путь от Москвы до Астрахани продолжался 1,5-2 месяца. В Астрахани товары перегружались на морские суда, и путь продолжался в восточные страны вдоль берегов Каспийского моря. Несколько сухопутных дорог вело от Астрахани в Среднюю Азию и Иран.

Ввоз в Россию из стран Востока отличался разнообразием товаров. Ввозились многие виды тканей – шелковых (камка, тафта, атлас, бархат и др.) и хлопчатобумажных (бязь, пестрорядь), ковры, шелк-сырец, хлопок, некоторые виды кожи (юфть, сафьян), пряности, изюм, чернослив, миндаль, орехи и сахар, рис, рыба, москательные товары (краски, камедь, квасцы), нефть, употреблявшаяся, главным образом, в качестве растворителя в живописной технике, ладан, мыло, благородные металлы – золото и серебро (в монетах), изделия из них, драгоценные и цветные камни, жемчуг. У Ногайской орды Россия покупала в большом количестве лошадей и в несколько меньшем – овец. Второстепенными объектами русского ввоза с Востока были предметы вооружения и конского снаряжения, военные музыкальные инструменты, посуда. В пределах России импортные восточные товары распространялись неравномерно: предметы роскоши имели узкий рынок сбыта среди верхушки господствующего класса. Дешевые сорта шелковых материй, хлопчатобумажные ткани, некоторые виды пряностей, краски, квасцы, нефть проникали в различные слои общества.

По царским указам, торгом восточные купцы могли заняться лишь после завершения торговых сделок с казной. Но при этом купцам, приезжавшим в Россию с казенным товаром, запрещалась розничная торговля и закупка русских товаров непосредственно у их производителей. Они должны были вступать в торговые сношения с русскими купцами при содействии специально приставленных к ним торговых людей, переводчиков и приставов. Казенная торговля освобождалась от таможенных пошлин, операции же с частными

лицами подлежали таможенному обложению. Только в Сибири восточным купцам разрешалось торговать беспошлинно.

С русской стороны в торговлю с Востоком было втянуто, прежде всего среднее и мелкое купечество. Именно оно преобладало в торговых поездках в Крым, Турцию, Иран. Крупные купцы типа Строгановых направляли на Восток своих приказчиков.

В целом торговый оборот России с восточными странами был несравненно меньше, чем с западными. В торговле с Востоком, как и с Западом, царская казна располагала преимущественным правом приобретения привозных товаров, ряд товаров находился в ее монопольном владении. Уже в первой половине XVI века вывоз из страны драгоценных металлов – золота и серебра – был сильно затруднен, а во второй половине XVI века – полностью запрещен.

Кроме больших транзитных торговых путей существовало множество дорог, имеющих местное значение, связывавших крупные города с мелкими городскими и сельскими пунктами, торгами и торжками.

Ценные сведения о внешнеторговых связях России можно получить из многих иностранных источников. Джон Флетчер, английский посол в Москве в 1588-1589 годах, в книге «О государстве Русском» отмечал, что главными торговыми центрами России являлись Москва, Новгород, Старая Русса, Торжок, Тверь, Ярославль, Кострома, Нижний Новгород, Казань, Вологда, где вели торг турецкие, персидские, бухарские, грузинские, армянские купцы и представители «христианского мира». Он сообщает и о номенклатуре экспортируемых товаров. Самые крупные поступления в казну приносила прибыль от продажи пушнины на европейских рынках. По данным Флетчера, в 1589 году из России было вывезено мехов на сумму в полмиллиона рублей. Среди пушных товаров он упоминает меха чернобурой лисицы, соболя, рыси, куницы, горноста, белки, бобра, россомахи. Вторым по значимости вывозимым за границу товаром был воск – 10 тысяч пудов, третьим кожа – 30 тысяч штук. Кроме того, вывозили ворвань (жир морского зверя и рыбий жир), икру, лен, пеньку, соль, деготь, слюду и др. Тот же автор отмечает высокие доходы России от внешней торговли. В конце XVI века чистый доход казны от поступления таможенной пошлины составил 1 430 000 рублей, от других торговых сборов – 800 тысяч рублей.

Баланс торговли западных стран с Россией на Балтике и Белом море был в основном пассивным, т.е. стоимость экспорта из России на Запад превышала стоимость импорта в Россию с Запада. Поэтому наряду с товарами западные купцы ввозили и деньги. В торговле с западноевропейскими купцами участвовали торговые люди многих русских городов и уездов. В одних торговля велась непосредственно, в других скупщики приобретали товар для последующей его продажи иностранным купцам в таких крупных центрах международной торговли, как, например, Архангельск или Новгород.

В целом, средневековые пути сообщения были трудны и опасны примитивным состоянием дорог и транспорта. Средневековые

путешественники и торговцы предпочитали ездить водой или в зимнее время по сухопутным дорогам. В летнее время, а особенно в периоды распутицы, передвижение было утомительно из-за плохого состояния дорог. Осталось немало воспоминаний о тяжести путешествий по русским дорогам в летнее, весеннее и осеннее время. Так, купец Павел Иовий писал, в конце XVI в. что «путь из Вильны чрез Смоленск до Москвы, в зимнее время, по крепкому льду, превращающемуся от морозов и частой езды в твердый лед, совершается с неимоверной скоростью, зато в летнее время, не иначе можно проехать здесь, как с большим трудом и с чрезвычайными усилиями, потому что тающий от солнца снег образует болота и грязные, непроходимые топи, на которые для проезда настилают с величайшим трудом деревянные гати». Обязанность строить такие мосты и гати лежала на местном населении. «Мостовщина» была особым видом повинности местного населения в XVI в. Когда через реки не было мостов, переправа осуществлялась примитивным способом, который описывался так: путешественники перебираются через реки «неким своеобразным способом переправы, а именно: нарубают кустарников, связывают их пучками, садятся на них сами, кладут имущество и, таким образом, гребя вниз по реке, относятся к другому берегу. Другие привязывают подобные связки к хвостам лошадей; они, погоняемые бичами, плывут к другому берегу, влекут с собой людей, таким образом, перевозят их».

Немало забот для путешественников представляли набеги всевозможных разбойных людей с целью ограбления. Поэтому путешествовать в одиночку было рискованно. Этим в значительной степени объясняется присоединение купцов к дипломатическим посольствам, которые имели достаточно надежную охрану. Посольские дела содержат массу свидетельств о торговых людях в составе иностранных посольств. Послы и торговцы объединялись в большие караваны, доходящие до 500 судов. Но, несмотря на многочисленность этих караванов, нападения на них и грабежи товаров были очень часты. Документы сохранили многочисленные жалобы купцов на ограбления во время переездов. Русское правительство пыталось организовать на некоторых дорогах постоянную охрану путешественников от разбойных людей. Еще при Василии III Россия совместно с Турцией предпринимает меры для охраны Донского пути. Османский султан послал для «донского бережения три судна с пушками и пищальми». Им навстречу должны были двигаться русские охранные суда. На Волге Иван Грозный держал отряды стрельцов для охраны посольских и торговых караванов. Но, несмотря на все эти меры, нападения на торговые и посольские караваны были очень часты и считались обычным делом на русских средневековых дорогах.

Все перечисленные трудности заставляли средневековых купцов быть одновременно и торговцами, и дипломатами, и воинами. Гость XVI в. настолько же купец, насколько и воин; он в равной мере владеет и веслом, и мечом; он настолько же опытен в торге, как и в ратном деле.

В целом, внешняя торговля Московского царства в первой половине XVI века не располагала объективными возможностями динамичного роста

ввиду отсутствия выхода к Балтийскому и Черному морям. Поэтому значительная ее часть велась через ярмарки. Четыре месяца в году работала знаменитая в то время ярмарка Холопий городок, находившаяся при слиянии рек Волги и Мологи. Немецкие, польские, литовские, греческие, итальянские, персидские купцы торговали на берегу реки, размещая товары на обширном лугу, окруженном временными постоянными дворами, которых насчитывалось в иные годы до семидесяти. Торговля была значительной, и в московскую казну поступало в виде дохода ежегодно до 180 пудов серебра. Однако торговля почти всегда происходила в виде натурального обмена, без употребления денег.

В то же время, поскольку русская коммерция в большинстве своем сводилась к натуральному товарообмену, наличные деньги использовались в Московском царстве преимущественно в мелочной торговле. Товар, а не деньги выступал в качестве основной формы капитала. В стране, ввиду острой нехватки денег в обращении, практически отсутствовали коммерческий кредит и банковское дело. Отечественная внешняя торговля без кредитных операций была не в состоянии конкурировать с европейской. Русский купец не имел понятия о коммерческой системе, на которой выросла торговля в Западной Европе. Страхового капитала практически не существовало, лишь в незначительном количестве он поступал из казны или от иностранных банкиров.

К концу царствования Ивана IV в устье Северной Двины образовалась международная сезонная ярмарка, которая стала называться Архангельской. Ярмарочная торговля, безусловно, содействовала налаживанию постоянных торговых связей поморского севера, Поволжья и Сибири с центром страны. Так возникали общерусские связи, ведущие к складыванию общерусского рынка, окончательное становление которого произошло в XVII в.

3.4. Иностранцы о характере и торговых нравах русского купечества в XVI в.

Столетиями складывавшаяся традиция восточной торговли наложила на характер профессиональной деятельности русских купцов глубокий отпечаток, который не могли стереть налаженные торговые отношения с Западной Европой. Суть в том, что на Востоке русские купцы торговали напрямую и на равных, тогда как на Западе, где они имели дело с высокоразвитым рынком, им приходилось полагаться на посредников. Они почти не ездили торговать в Западную Европу; оттуда приезжали купцы в Россию покупать и продавать.

Торговля с государствами Азии оказала большое влияние на российскую коммерцию. Восточная ориентация русских торговых людей наглядней всего проступала в их обличье и бытовых привычках. Облаченные в роскошные кафтаны из заморской парчи и остроносые сапожки, купцы напоминали богатых персов. Борода, кафтан, высокая шапка, мешковатые штаны и сапоги - таков обобщенный портрет русского купца XVI века.

В странах Европы в отличие от России внешнеторговой деятельностью занималась исключительно буржуазия – класс, сосредоточивший в своих руках денежное богатство. Русское государство в XVI было слишком далеко расположено от главных путей мировой торговли. Однако это не мешало российским жителям иметь склонность к торговле. Европейские купцы, посещавшие страну, отмечали, что русские занимаются торговлей «усерднее, чем все другие нации». На иноземных купцов производил глубокое впечатление тот факт, что в отличие от Запада, где торговля считалась занятием недостойным дворянства, в России «все бояре без исключения, даже и сами великокняжеские послы у иностранных государей, везде открыто занимаются торговлей».

В то же время иностранные наблюдатели отмечали и то, как русское боярство и дворянство свысока, с пренебрежением смотрели на купцов, как на «подлое всенародство», склонное к обману, обмеру и обвесу, порокам.

По свидетельству немецких путешественников и дипломатов – Герберштейна и Олеария, деловая психология русского купца хранила в себе восточный отпечаток. Однако англичане, активно торговавшие с русскими в описываемую эпоху, были лучше осведомлены о нравах русского купечества. Согласно утверждению историка И.И. Любименко, воссоздавшей наиболее полную картину торговли России с Англией в XVI-XVII веках, в мемуарах иностранцев практически не содержится указаний на «испорченность нравов» русских купцов, как на причину, которая затрудняла развитие внешнеторговых отношений. Злоупотребления, несомненно, были, но они допускались обеими сторонами. Иностранцы, по мнению историка промышленности и торговли П.А. Бурышкина, смотрели на Россию, как на страну выгодную для их торговли главным образом в силу невежества ее населения, благодаря чему «русских можно было легко обманывать». Естественно, что и русские платили той же монетой. Однако это никак не умеряло настойчивых стремлений иностранцев проникнуть в Россию. К тому же выводу, что «плутовство» при совершении торговых сделок не было специфической русской особенностью, пришел и российский историк И.М. Кулишер. Он писал: «Обе стороны применяют те же приемы, платят друг другу равной монетой. В этом отношении русские торговцы могли многому научиться у торговавших с ними иностранцев». Вместе с тем имели место нарушения торговых правил со стороны российских властей, которые, собирая с иностранцев пошлину, случалось, вымогали у них «подношения».

3.5. Начало государственного и частного предпринимательства в производственной сфере

Новым явлением стало развитие государственного предпринимательства в производственной сфере – участие государства в организации ряда отраслей производства, непосредственно удовлетворявших его нужды. В 1479 г. в Москве было основано крупное государственное предприятие (по сути,

мануфактура) по производству огнестрельного оружия – Пушечный двор, где наряду с пушками отливали и колокола. К 1547 г. относится первое упоминание об Оружейной палате, где работало несколько десятков мастеров, изготавливавших стрелковое и холодное оружие. На этих предприятиях было занято от 100 до 300 человек и существовало разделение труда. В списках мастеров по изготовлению стрелкового оружия числилось немало иностранцев. На них вместе с русскими мастерами (одним из них был, например, Андрей Чохов, который в 1586 году отлил знаменитую «Царь-пушку») трудились английские и немецкие специалисты. К примеру, в Тульской оружейной слободе, учрежденной царской грамотой от 1595 г., казенные мастера-оружейники жили в окруженной крепостной стеной части города, освобождались от податей и повинностей, за что должны были выполнять государственные заказы по изготовлению стрелкового оружия. Казенной отраслью хозяйства было строительное дело. Все крупные строительные работы проводились под руководством Приказа каменных дел, который приглашал на службу в Россию иностранных специалистов, в первую очередь итальянцев и византийцев. При их участии были возведены кирпичные стены и башни московского Кремля, некоторые соборы в Москве, церковные и гражданские сооружения в Твери, Ярославле, Туле и других городах. Подобным образом было организовано и полотняное дело. Полотно для царского двора изготовлялось жителями дворцовых слобод и сел – Кадашевской слободы под Москвой, тверской Хамовной слободы, двух сел Ярославского уезда. Каждая слобода (или село) должна была поставлять для нужд двора «оброк» – определенное количество ткани установленного ассортимента, – который в действительности таковым не являлся, так как за него выдавалась определенная плата. Каждый хозяин выполнял часть общей работы – «дело». Помимо освобождения от государственных повинностей, за каждое «дело» он получал «хлебное жалованье» (т.е. бесплатное продовольствие) и определенную денежную сумму.

В особо выгодном положении оказались тегляцы Кадашевской слободы. Находясь в центре хозяйственной жизни страны, они развывали собственную торгово-промышленную деятельность, а выполнение «государева полотняного дела» для них стало лишь платой за свои привилегии. Они сами теперь не занимались изготовлением полотна, а нанимали для этого других горожан.

Такая феодальная система организации производства оказалась очень инертной. Было невозможно ни увеличить производство, ни улучшить ассортимент продукции. Количество определялось нормой, установленной на каждое «дело», и норма эта имела характер закона, а когда пытались изменить ассортимент, жители слободы заявляли, что новая работа им «не за обычай». Когда дворцовое ведомство пригласило в слободу пленных ткачей – поляков, чтобы они обучили ткать широкие полотна других, это не имело успеха. Польский мастер Боршевский за 18 лет смог обучить новому делу только четверых.

Тот факт, что первые крупные промышленные заведения были казенными, составляло отличительную особенность экономического развития России. Это было вызвано тем, что единое Московское государство сложилось до возникновения капиталистического предпринимательства. Государству были необходимы различные изделия, прежде всего вооружение для армии. Поскольку тогда еще не было частных предприятий, которым можно было бы заказывать эти изделия, государству пришлось самому заниматься промышленным предпринимательством. Это заложило основу одной из важнейших особенностей экономического развития России.

Частное же промышленное предпринимательство, по существу, не развивалось вследствие монополизации государством этого вида деятельности, а также ввиду отсутствия, как реального потребительского рынка, так и собственных разрабатываемых месторождений металлов и замкнутости купечества на торговой деятельности, приносившей достаточно быстрый оборот капиталов. Одним из немногих исключений была монополия частного предпринимательства на добычу и сбыт соли. Из-за постоянного и высокого спроса наряду с интенсивной разработкой старых месторождений соли на протяжении XVI в. заметно увеличивалось число ее вновь открытых месторождений. В Восточном Поморье крупнейшим центром ее добычи стал Сольвычегодск. Именно там, в XVI в. развернулась предпринимательская деятельность Строгановых, которые олицетворяли собой образ типичного промышленника-купца эпохи Ивана Грозного. Только в Сольвычегодске они вываривали до 400 тыс. пудов соли в год.

Во второй половине XVI века возникли два принципиально важных для последующего промышленного развития России взаимозависимых явления. Первое – государственные реформы Ивана Грозного, второе – регулярное приглашение иностранных специалистов на службу в Россию. В год венчания на царство Ивана IV (1547) его сподвижники Сильвестр и Адашев поручили саксонцу Шмитту привезти в Россию из «немецкой земли» ремесленников, художников, медников, плавильщиков, юристов, аптекарей, типографов и др.

В «экспедицию» Шмитта были завербованы 123 человека, но власти ганзейского союза в Любеке не пропустили ее в Москву, а самого Шмитта арестовали и заточили в тюрьму. В 1557 году Иван IV «выписал» из Англии первых медиков; в 1581 году при его дворе служили доктора Сиендиш и Якоб и аптекарь Френштам с фельдшерами. Тогда же под Москвой в излучине реки Яуза возникла Немецкая слобода.

Развитие внешних экономических связей способствовало приглашению в Россию и включению в ее хозяйственную жизнь первых иностранных предпринимателей. Их деятельность протекала под контролем правительства, и потому ее успех (или неуспех) зависел от благоволения царского двора. Первые предприятия, основанные иностранцами являлись, по существу, государственными. Они работали не на рынок, а на казну. Государство приглашало иностранцев и обеспечивало их всем необходимым для производства, а казна получала их изделия.

В конце 60-х годов XVI века Иван IV разрешил английским купцам возвести домницы в местах залежей железных руд на реке Вычегде. Предполагалось строительство металлургического завода на условиях вывоза англичанами железа в свою страну (с уплатой соответствующей пошлины) и сохранения за русской казной права приобретать готовую продукцию по договорной цене. Особо оговаривалось, что занятые на английском предприятии русские работные люди должны обучаться заводскому мастерству. Сведения о том, был ли этот металлургический завод построен, не сохранились.

С целью переработки сырья (пеньки) на месте англичане открыли в 1560-е годы канатные дворы (мануфактуры) в Холмогорах и Вологде. С ведома московского правительства они использовали на своих мануфактурах труд вольнонаемных мелких производителей – ремесленников, в частности, трепальщиков пеньки. Хотя канатные дворы работали в основном на иностранный рынок, прежде всего английский, их создание подготовило появление отечественного канатного производства.

Успехи первых ткацких мануфактур поколебали ранее преобладавшее мнение, что русские мастера не способны вырабатывать ни хороших полотен, ни сукон, ни парусины. Иностранные купцы вывозили немалую часть продукции этих предприятий. Так, русскими канатами был оснащен английский флот, что позволило английской «Московской» компании позднее заявлять, что благодаря ей была разгромлена испанская «Непобедимая армада».

Таким образом, применительно к XVI в. можно говорить лишь о первых шагах в развитии отечественного промышленного предпринимательства. И здесь инициатива принадлежала казне, располагавшей необходимыми финансовыми средствами для учреждения мануфактур. Что касается частного предпринимательства, то оно зарождается в основном в добывающих отраслях и под контролем государства.

3.6. Политика государства и торговое предпринимательство в XVII веке

Последним веком Московского царства стал XVII в. В годы «Смутного времени» различные представители русского купечества вели себя по-разному, отражая политические колебания всех слоев тогдашнего русского общества. Были среди них и такие, которые оказывали поддержку польско-шведским интервентам и вместе с поляками участвовали в расхищении государственной казны. Знаменитые купцы Строгановы до самого последнего момента выжидали, надеясь, что беда обойдет их стороной. Затем они оказали большую помощь денежными средствами и съестными припасами участникам Второго русского ополчения во главе с Мининым и Пожарским. В целом же для нарождающегося предпринимательского сословия в русском государстве была характерна патриотическая позиция. Именно купцы, занимавшие руководящие посты в органах городского самоуправления, превращали эти города в опорные пункты сопротивления бандам самозванцев и польско-шведских интервентов.

Весьма примечательно, что именно староста Нижнего Новгорода, торговец мясом Козьма Минин, стал главным инициатором созыва Второго русского ополчения, которое спасло страну от, казалось бы, неминуемой гибели. Весом был голос именитых русских купцов на Земском соборе 1613 г., когда решался вопрос о призвании Романовых на царство.

Наряду с другими податными сословиями русского государства торговый люд много сделал для восстановления разрушенного Смутным временем хозяйства страны. К слову сказать, добровольные пожертвования и налоговые поступления от купцов были при первых Романовых почти единственным средством пополнения государственной казны. Так, опираясь на помощь состоятельных купеческих фамилий, русские цари сумели сравнительно быстро восстановить хозяйство страны и приступить к активной внутренней и внешней политике.

Лишь к середине XVII в. экономика страны была не только восстановлена, но и стала энергично развиваться. Росла территория российского государства (в среднем с середины XVI и до конца XVII в. его площадь ежегодно увеличивалась на 35 тыс. кв. км). Уже к середине XVII в. Россия стала крупнейшим государством в мире, хотя по численности населения еще существенно отставала от ведущих европейских стран. Основу экономики страны составляло сельское хозяйство. Излишки его продукции, появившиеся в результате повышения его общей продуктивности, шли на продажу. Хлеб стал одним из важнейших товаров на внутреннем и внешнем рынках. Развитию торговли способствовали также повсеместное перерастание ремесла в мелкотоварное производство, развитие мануфактурного производства и т.п.

Можно указать на целый ряд факторов, которые способствовали развитию торгового и промышленного предпринимательства в XVII в.

Во-первых, произошедшая в результате преодоления кризиса Смутного времени стабилизация положения в государстве, воцарение и укрепление новой династии позволили обеспечить политические условия для налаживания хозяйственной жизни, развития предпринимательской деятельности.

Во-вторых, благодаря политике властей, хотя и довольно непоследовательной, постепенно складывались правовые предпосылки предпринимательской деятельности.

В-третьих, открытие и освоение в последние десятилетия XVI в. Архангельского порта, налаживание торговых контактов с Англией, Голландией и другими западными странами в целом благоприятствовали развитию отечественного предпринимательства.

В-четвертых, активное проникновение после Строгановской экспедиции русских торговых людей в Сибирь, способствовало резкому росту богатств купеческой верхушки, что стимулировало освоение новых территорий.

К началу XVIII века Россия захватила в Сибири громадную территорию – 10 млн кв. км. В экономическое освоение огромной территории России предприниматели вложили гигантские усилия. Осуществляя торговлю теми или

иными товарами, они нередко принимали участие в организации их производства.

Так, например, русский купец из посадских людей города Ярославля Григорий Леонтьевич Никитников вел крупную торговлю в Европейской России, Сибири, Средней Азии и Иране. Но основу его богатства составила торговля сибирской пушниной. В 1614 году он получает звание гостя. Никитников вкладывал капиталы в солеваренную промышленность. В конце 1630-х годов в Соликамском уезде Никитникову принадлежали 30 варниц. Он торговал солью во многих городах России. Долгое время центром торговой деятельности Никитникова был Ярославль. Его усадьба являлась настоящим торговым центром Ярославля, узловым торговым пунктом, в котором имелись волжские, восточные и западные товары. В своей усадьбе Никитников построил деревянную церковь Рождества Богородицы. В 1622 году Никитников по приказу царя переезжает в Москву, куда перемещается и торговый центр его деятельности. В Китай-городе Никитников строит богатые палаты и красивейшую церковь Троицы в Никитниках. На Красной площади Никитников обзаводится собственными лавками; возводит большие склады для ведения оптовой торговли. Никитников представлял на земских соборах, участвовал в составлении челобитных царю от гостей и купцов, искавших защиты интересов русской торговли и ограничения привилегий иностранных купцов.

В рассматриваемый период развивается процесс специализации отдельных областных рынков: хлебного – Вологда, Вятка, Устюг Великий, Воронеж, Елец, Белгород, Нижний Новгород; соляного – Вологда, Соль Камская; пушного – Сольвычегодск, Ирбит; текстильного (лен, пенька, холст) – Новгород, Псков, Смоленск; железных изделий – Тула, Устюжна Железнопольская и т.д. Всего к концу столетия в России насчитывалось более 300 городов.

Общерусским центром предпринимательства в XVII в. по-прежнему оставалась Москва, численность населения которой приблизилась к 200 тыс. человек. Фактически Москва становится центром складывающегося всероссийского рынка. Размах московской торговли восхищал иностранных послов и путешественников. Так, Августин Мейерберг, который посетил российскую столицу в 1661 г., отмечал следующее: «В Москве такое изобилие всех вещей, необходимых для жизни, удобства и роскоши, да ещё покупаемых по исходной цене, что ей нечего завидовать никакой стране в мире, хотя бы и с лучшим климатом, с плодороднейшими пашнями, с обильнейшими земными недрами или с более промышленным духом жителей. Потому что хоть она лежит весьма далеко от всех морей, но благодаря множеству рек имеет торговые сношения с самыми отдалёнными областями». Не случайно, что одно из самых известных пожеланий богатства и благополучия звучало так: «Что в Москве в торгу – то бы у тебя в дому».

В это время основными предпринимателями в России, как и в прошедшие столетия, выступали профессиональные торговцы-купцы. В каких же конкретных формах воплощалась их предпринимательская активность?

Наиболее полно она себя проявляла в оптовой торговле, которая носила постоянный характер и сопровождалась скупкой товара у непосредственных производителей или перекупкой их у других купцов. Товаром в этой оптовой торговле, в зависимости от специализации отдельных районов страны, обычно выступали хлеб, соль, рыба, пенька, кожа, мясо, льняной холст, сало и другие продукты.

Чем крупнее были партии товара, поставляемые купцами на разные рынки, тем большее распространение получали частные подряды, то есть предварительная сделка об условиях купли-продажи. В заключенном по этому случаю договоре оговаривались количество и стоимость подрядного товара, место и время его поставки подрядчиком, качество товара в условиях расчета получателя товара с подрядчиком. Обычно для подстраховки выдавалась подрядчику вперед какая-то часть обусловленной суммы, а окончательный расчет получатель товара производил после выполнения подрядчиком всех условий сделки.

Особенно выгодными для купцов были казенные подряды, то есть договорные отношения с государственными учреждениями по поставке определенного вида товаров. Здесь купцу заранее гарантировались прибыль и расширение дела в случае налаживания нужных отношений с царскими приказными людьми.

Следующей формой предпринимательской деятельности можно считать скупщические операции, которые принято считать простейшей формой оборота капитала в мелкой промышленности. В XVII в. уже наметился, хотя и не стал еще формой деловой жизни, переход торговца от скупки изделий у мелкого производителя к раздаче материала «кустарям» для выработки за определенную плату конечного продукта. Это не что иное, как рассеянная мануфактура, почти капиталистическая форма организации труда. Прежде независимый кустарь становился здесь по существу наемным работником. Но отсюда еще далеко было до превращения торгового капитала скупщика в промышленный капитал. Наметившаяся тенденция еще не скоро стала определяющей чертой экономической жизни страны.

Новой, все более широко входящей в купеческий быт формой деловой активности стали кредитные операции. При получении денег в долг устанавливались проценты по ссудам. Согласно указу 1626 г., было разрешено их взимание (как правило, в размере 20%) только на протяжении пяти лет, пока процентные платежи не составят полученную сумму. Уложением 1649 г. были вообще запрещены процентные ссуды. Однако это правило зачастую обходилось: при выписке «кабалы» (долгового обязательства) к сумме долга заранее приписывались проценты. Статья Уложения, запрещающая процентные ссуды, формально сохраняла силу более 100 лет. Лишь в 1754 г. Манифестом

императрицы Елизаветы Петровны была установлена предельно допустимая ставка в 6%.

Кредит купцы брали по преимуществу у представителей помещичьего класса, которые получали деньги путем эксплуатации своих крепостных. Причем в кредит брали довольно крупные суммы, что свидетельствует о большом размахе деловых операций. Так, в 1661 г. пятеро тверских купцов заняли у дворянина С. Лобкова 100 рублей. Крупные денежные сделки в купеческой среде были чаще всего беспроцентными. Кредитор и заимодавец выступали как равные стороны, действующие к обоюдной пользе. Поскольку в России XVII века банковская система как таковая отсутствовала, то роль своеобразных банков исполняли конторы торговых людей, разбросанные по многим городам страны. Кредитование вовсе не являлось главной целью этих торговых контор. Их делом было ведение торговых операций. Но поскольку приказчики, заведовавшие этими конторами, уже давно имели дело с местными купцами, часто бравшими у них подряды на поставку различных товаров, то они охотно ссужали последних деньгами, выполняя тем самым функции кредиторов.

Однако сложившаяся практика кредитования не всегда обеспечивала торговую деятельность необходимыми суммами для расширения торгово-промышленной деятельности, хотя государство и пыталось решить данную проблему. В 1665 г. псковским воеводой А. Ордин-Нащекиным была предпринята попытка создать ссудный банк для «маломочных» купцов. Его функции должна была исполнять городская управа, действовавшая при поддержке крупных торговцев. Отсутствие четко разработанного плана деятельности, определения приоритетов, противодействия со стороны бояр и приказных чиновников обусловили кратковременный характер действий данного банка.

Как правило, крупные суммы ссуд русским купцам приходилось брать у иностранных ростовщиков, предоставлявших деньги на поистине кабальных условиях. При просрочке выплаты долга нарастали дополнительные проценты. Купцы пытались прибегнуть к помощи царя-батюшки. Так, купечество подало челобитную Алексею Михайловичу, в которой говорилось: «и в прошлых, государь, годах мы, торговые людишки, имали деньги у иноземцев на всякие товары и за те деньги ставили им всякие товары, и от того одолжали великие долги». Правительство, идя навстречу купеческим пожеланиям, при царе Алексее Михайловиче разрабатывало многочисленные проекты для создания «банков», но все они остались на бумаге.

Что же касается производственного капитала, то есть вложения вырученных денег в производство, а не только в торговлю, то это тоже имело место в XVII в. Даже выступая в роли скупщика и перекупщика, купец не мог вкладывать капиталы в производство, поскольку такая продукция, как зерно, кожа, сало, пенька и особенно рыба, даже после первичной обработки давала более высокую прибыль, чем сырые исходные материалы.

Одной из наиболее распространенных форм предпринимательской деятельности в производственно-промысловой сфере была переработка зерна. Редкий купец не имел собственных мельниц и солодовней. Весьма распространенным явлением было также вложение капитала в винокурение. Иногда наиболее состоятельные купцы просто брали на откуп кабаки и винокурни и обеспечивали тем самым весь процесс производства этого продукта и доведения его до потребителя. Широко вкладывались средства и в производство рыбной продукции примерно по такой же схеме. Купцы арендовали (оброчили) у казны или у частных владельцев речки и озера и организовывали там лов рыбы с последующей ее переработкой и продажей на рынке.

Что же касается мануфактурного производства, то оно было довольно редким явлением в XVII веке. Столь трудоемкое предприятие могли тогда себе позволить лишь самые богатые люди. Допустим, такие, как именитые купцы Строгановы или знатный боярин Морозов. Но их предприятия базировались на труде крепостных и потому никак не могли стать зародышем новых капиталистических отношений.

Менее же состоятельные купцы занимались более незатейливым, зато быстро окупаемым делом – откупом питейных, таможенных, конских и иных пошлин. Суть этого предприятия заключалась в том, что купец-откупщик заранее вносил в казну всю обусловленную сумму налога, а затем с лихвой возвращал затраченные средства с помощью царских приказных людей у податного населения сел и городов.

Таким образом, в этот период отчетливо проявились две формы накопления капитала. Ведущей стала оптовая торговля, носившая постоянный характер. Она сопровождалась скупкой купечеством товаров у непосредственных производителей, их перекупкой у других торговцев. Купечество все более активно использовало государственный и частный кредит. Второй формой накопления капитала были казенные подряды. Их выгодность была обусловлена тем, что казна предварительно оплачивала часть причитавшейся суммы за подряд. Эти деньги купец-подрядчик мог вложить в любое предприятие по своему усмотрению.

Для московского купечества XVII в. было характерно отсутствие и определенной специализации на торговле каким-либо одним товаром. Даже крупные торговцы одновременно торговали самыми разнообразными товарами, а к этому присоединяли еще и другие операции. Так, например, собранные в 1648 г. выписки из таможенных книг о привезенных купцом – «гостем» Василием Шориным товарах свидетельствуют о том, что в 1645 г. он провез через Архангельскую таможню 7 1/2 половинок сукна, 200 аршин атласу, 25 аршин красного бархата, золото пряденое в мишуру, но также тонкую медь, красную досчатую медь и 100 тысяч иголок, а на другом досчанике находилось 16 медных колоколов весом в 256 пудов и 860 стоп писчей бумаги. Из тех же книг следует, что в другой год им были привезены бакалейные товары. Из предметов вывоза приказчики Шорина везли сало топленое, клей, масло, рыбу,

икру, но также юфть и весла. Так что один и тот же купец торговал сукном и бархатом, медью, иголками, бумагой, маслом, рыбой и другими разнообразными товарами.

Торговля в XVII – начале XVIII вв. в Москве шла прямо на улице или в специальных лавках, расположенных в пределах Гостиного Двора, который был заложен в середине XVI века при Иване Грозном. Кстати, не все московские купцы имели право торговать в Гостином Дворе. Дело в том, что в XVII веке торговые площади в Москве делились на обычные торговые ряды и ряды Гостиного двора. По Уложению 1649 года, в рядах должна была производиться розничная торговля, а на гостиных – оптовая – «врозь никаких товаров на гостиных дворах не продавать». Типичной лавкой московского купца, что в торговых рядах, что в Гостином дворе, являлось помещение в 2 сажени в ширину, 2 1/2 в глубину. Такая лавка называлась полной. Наряду с полными лавками имелись так называемые полулавки, четверти лавки и даже восьмые части лавок. Но были и другие случаи. Например, некоторые московские купцы соединяли нескольких лавок, но это было явлением весьма редким: насчитывалось всего 32 случая владения по 1 1/2 лавки и 15 случаев свыше 2 1/2 лавки, из них только один, когда торговец занимал 3 3/4 лавки. В 1689 г. 189 человек владело по одной лавке, тогда как 242 занимали всего поллавки, а 77 человек 3/4 лавки. К лавкам присоединялось еще огромное количество торговых мест, которые представляли собою лишь временные, переносные помещения. Таких мест насчитывалось в Китай-городе, например, в 1626 году 680, из них 47 шалашей, 267 скамей и так называемых мест скамейных, причем и тут нередко торговец занимал полшалаша или часть скамейного места. Итак, крупная торговля в Москве существовала рядом с мелкой. Безусловно, у крупных купцов было явное преимущество. Например, в выборе места для торговли, которое к тому же немало стоило. Ценилось и расположение ее на бойком месте. Лавочники платили солидный доход в казну, что представляло выгоду для всех участвующих сторон: покупателя (больше товара – ниже цены), самого купца и казны. Главным торговым местом Москвы считался, конечно, Китай-город. Торговых рядов здесь насчитывалось более сотни: почти 20 одёжных, игольный, ножевой и другие, в которых торговали металлическими изделиями; ювелирные ряды, отличавшиеся чистотой и вежливостью продавцов; тишайший иконный ряд; белильный ряд, где торговали стрелецкие жёны и вдовы. Яблочный, дынные и огуречные ряды стояли отдельно. Хлебная торговля велась в основном на берегу Москвы-реки. На мосту, перекинутом через ров от Спасских ворот Кремля, торговали книгами и рукописями. Торговали и в других районах, например на площадях у ворот Белого и Земляного города, но там торг был гораздо менее оживлённым.

Очень своеобразной формой «предпринимательской» деятельности являлось прямое присвоение чужих денег и имущества. Как известно, вся вторая половина XVII в. была охвачена народными волнениями. Сохранились документы, уличающие некоторых купцов в подговоре помещичьих крестьян и холопов к побегу и грабежу господского имущества. Все награбленное добро

шло купцам в качестве своеобразной платы за помощь беглецам. А случись какой-нибудь «соляной» или «медный» бунт, то купцы часто оказывались в первых рядах погромщиков неугодных народу царских сановников. Даже будучи привлеченными к суду, подобные предприниматели мало что теряли. Судебные дела в те времена тянулись бесконечно долго, и даже если суд в конце концов присуждал к возврату награбленного имущества, вырученные за счет грабежа средства могли сделать не один оборот и принести большую прибыль. Многие большие капиталы в Москве были добыты именно таким несправедливым путем. Так что надо иметь в виду, что в антифеодальную борьбу народных масс, которой был наполнен весь XVII в., довольно часто вплетались довольно естественные устремления иных предприимчивых купцов избавиться от конкурентов в своей торгово-промышленной деятельности в лице представителей господствующего класса и попутно путем грабежа умножить свой капитал.

Из данного перечисления основных форм предпринимательской деятельности, к которым прибегали русские купцы, видно, что капиталы складывались в основном в сфере обмена, а не производства.

Что же касается политики властей, то государство всемерно поддерживало купцов-предпринимателей, видя в них надежное средство пополнения царской казны. Активное развитие торговли обусловило переход властей к политике меркантилизма, в соответствии с которой торговля рассматривалась как главный источник общественного богатства, которым считался денежный капитал. Государство всячески поощряло внешнюю торговлю в целях накопления золота и серебра за счет преобладания вывоза товаров над ввозом. Однако этому препятствовала политика, проводившаяся властями начиная с XVI в., вследствие которой главные доходы от внешней торговли доставались не российским, а иностранным купцам, в руках которых находились ввоз и вывоз товаров из страны.

Имея значительные привилегии и располагая большими, чем у русских купцов, капиталами, иностранцы притесняли русских торговцев не только на внешнем, но и на внутреннем рынке: так, англичане через свои торговые дворы, имевшиеся почти во всех крупных городах России, скупали экспортные российские товары и продавали их другим иностранным купцам в Архангельске. Русские купцы неоднократно подавали на имя царя челобитные, прося оградить их от конкуренции иностранцев на внутреннем рынке. Эти просьбы находили понимание правительства. Так, указом царя Михаила Федоровича (1596-1645, начало правления в 1613 году) по жалобе «гостей» было запрещено пускать в Москву торговцев-иноземцев без царских жалованных грамот, дабы русским торговым людям «оскуденья не было».

Но лишь при правлении царя Алексея Михайловича началась отмена привилегий иностранных купцов: в 1646 г. была отменена беспошлинная торговля для англичан; в 1649 г. они были лишены свободы торговли внутри страны; в 1653 г. был принят Торговый устав, который вместо множества торговых пошлин («езжей», «мостовой», «явочной» и др.) устанавливал единую

пошлину в размере 5% цены продаваемого товара, для иностранных купцов – 6%. Кроме того, Соборное уложение 1649 г. ограничило продажу московских домов иностранцам, а в 1652 г. царь вновь повелел иностранцам селиться за пределами города.

В 1667 г. был принят Новоторговый устав, автором которого стал А.Л. Ордин-Нащекин. В нем предлагалось объединить торговых людей, организовать помощь мелким купцам со стороны крупных путем создания торговых компаний на комиссионных началах. Кроме этого, поощрялся вывоз русских товаров за границу. Русским купцам разрешалось продавать свои товары во всех приграничных городах и на ярмарках, торговать с «иноземцами» вольно. На вырученные от экспорта деньги купцы могли покупать беспошлинно иностранные товары.

Новоторговым уставом устанавливались общие условия торговли с иностранцами в масштабах всего государства. Теперь иностранные купцы, продавая привезенные товары в Архангельске и приграничных городах, должны были платить таможенную пошлину в размере 5% с оборота товаров, продаваемых на вес, и 4% – с оборота прочих товаров. Те иностранцы, которые имели особое разрешение на торговлю в Москве и других внутренних рынках России, должны были платить дополнительно 10%-ю «проезжую» пошлину со стоимости товаров, плюс еще 6% – на месте. Всего, таким образом, иностранцы платили теперь более 20% пошлины, то есть в три-четыре раза больше той суммы, которую платили российские купцы. При этом они могли торговать в России только с русскими оптовиками и не имели права заниматься розничной торговлей. Тот факт, что столь высокими оказались именно внутрироссийские тарифы, доказывает, что предназначались они для защиты интересов именно российских купцов.

Новоторговый устав, преследуя фискальные цели, закрепил на практике идеи монетаризма. Был запрещен ввоз в Россию предметов роскоши и вывоз драгоценных металлов и изделий из них. Пошлины стали взиматься в золотых и серебряных деньгах. Указанные меры проводились в жизнь со всей строгостью, и это позволяло правительству успешно действовать на поле коммерческой конкуренции с иностранными торговыми людьми.

В результате протекционистских мер русское купечество потеснило на внутреннем рынке иностранный капитал. Так, английская «Московская» компания вынуждена была резко сократить свою деятельность, т.к. не смогла приспособиться к торговле без привилегий. Число членов её сокращалось, деградировала и организационная форма. Из акционерного общества она превратилась в закрытую компанию старого типа, где каждый торговал за собственный счёт.

Расширение российской внешней торговли привело к притоку серебряных денег и значительному увеличению спроса на продукты ремесленного производства, сырье и полуфабрикаты для европейской мануфактурной промышленности. Это стимулировало дальнейшее развитие товарного производства, накопление торгового капитала и постепенное

образование всероссийского рынка. Особую роль в формировании этого рынка играли ярмарки. Будучи центрами оптовой торговли, они привлекали купцов из многих районов страны. В XVII в. цепь ярмарок протянулась с востока на запад, экономически связывая государство воедино. Наиболее крупными были имевшие значение всероссийских: Ирбитская ярмарка (на Урале), Макарьевская (у Нижнего Новгорода), Московская, Свенская (у Брянска) и Архангельская ярмарки.

В целом, несмотря на правительственную поддержку, занятие предпринимательством в условиях России XVII в. было делом весьма рискованным. Крайний недостаток наемной рабочей силы, отсутствие налаженной системы кредитования, недостаток оборотного капитала – все это мешало укрупнять предприятие и обеспечить твердую специализацию торгов и промыслов. Долше могли удержаться на плаву те торговые или промышленные предприятия, которые основывались на крупных земельных вотчинах, как, к примеру, строгановские промыслы. Те же предприятия, за спиной которых не стояли обширные земельные угодья, как правило, быстро разорялись. Характерный тому пример – торгово-промысловая деятельность нижегородских купцов Калмыковых. К концу XVII века она охватила большую территорию на Нижней и Средней Волге, но продолжалась всего 30-35 лет. Крах произошел потому, что в решающий момент под рукой не оказалось свободных наличных средств и негде было их занять, потому что кредитных учреждений тогда не существовало.

Ввиду такой необеспеченности условий для предпринимательской деятельности лишь немногие из вышеперечисленных предпринимательских фамилий перешли в следующий XVIII в., где им пришлось притерпеться к петровским преобразованиям, которые не столько содействовали развитию предпринимательского дела в России, сколько поставили новые преграды на его пути.

3.7. Состав российского купечества XVII в., их права и обязанности.

Шведский дипломат Иоганн Филипп Кильбургер, который побывал в Москве еще в годы царствования царя Алексея Михайловича Романова, в своей книге «Краткое известие о русской торговле, каким образом она производилась чрез всю Руссию в 1674 году» писал, что все москвичи «от самого знатного до самого простого любят купечество, что есть причиной того, что в городе Москве помещается больше торговых лавок, чем в Амстердаме или хотя бы ином целом княжестве». Такой увидел Москву Кильбургер. Но следует сказать, что в XVII в. понятие «купечество» не представляло еще определенной категории населения. Оно характеризовало вид торгово-промышленной деятельности. В последние десятилетия XVI в. Русское правительство выделило из состава посадских людей немногочисленные группы наиболее состоятельных, процветающих купцов, объединив их в три привилегированные корпорации.

Высшее и самое почетное место в этой торговой иерархии принадлежало «государевым гостям» (их в XVII веке было не более 30 человек). Звание это купцы получали лично от царя, и удостоивались его только самые крупные предприниматели, с торговым оборотом не меньше 20 тысяч в год, что являлось огромной по тем временам суммой. «Государевы гости» были приближены к царю, освобождались от уплаты пошлин, вносимых купцами рангом пониже, имели право свободного проезда за границу для торговых целей, а также были удостоены права покупать в свое владение вотчины. Обязанностью являлось выполнение, как правило, с периодичностью в 5 лет разного рода казенных поручений, связанных как с дипломатическими, так и административными функциями. «Государевы гости» занимались оценкой пушнины в Сибирском приказе, сбытом за границей товаров, поступавших в царскую казну со всей страны (икры, ценных мехов и др.). Эти и другие казенные товары часто продавались за рубеж на условиях монополии. Тем самым купцы лишались собственной прибыли от сбыта иноземцам ценных предметов русского экспорта. «Государевы гости» закупали по поручению казны в других государствах оружие, предметы роскоши, серебряные монеты для денежных дворов и т.д. Эти внешнеторговые обязанности выполнялись ими в порядке безвозмездной службы, и только в случае особых успехов они могли рассчитывать на получение даров от царя. Но если такой гость не мог собрать необходимую сумму пошлин или выполнить казенный подряд, наказание было суровым – тюремное заключение и изъятие имущества. Так, «государев гость», богатый купец XVII в. Светешников умер в тюрьме. Подобная служба была обременительной даже для богатых купцов, отвлекала от собственного торгового предпринимательства.

Кроме того, «государевы гости» использовались и в качестве консультантов по разным вопросам экономической политики России. Это, по мнению Н.Б. Голиковой, вынудило власти разработать особую систему комплектования кадров, которая предусматривала два основных руководящих принципа. Первый состоял в том, чтобы при отборе кандидатов для пополнения числа «гостей» учитывалась не только их высокая имущественная обеспеченность, но и их опытность, наличие организаторских навыков и других индивидуальных свойств, включавшихся в представление о высоком уровне служебной годности. Состав «гостей» подбирался поэтому в сугубо персональном порядке, путем тщательного отбора. Скрупулезности отбора отвечал и второй принцип назначения в «гости», лишавший их права передачи чина по наследству. Благодаря такой системе состав корпорации носил сравнительно однородный характер и никаких внутренних подразделений в ней не существовало, хотя в нее входили весьма разные по своим качествам, талантам и другим индивидуальным особенностям люди.

Если говорить о членах гостиной и суконной сотен, то в XVII в. их было около 400 человек. Они пользовались также большими привилегиями, занимали видное место в финансовой иерархии, но уступали гостям в «чести». Диапазон использования членов гостиной сотни гораздо шире, так как охватывал не

только должности прямых помощников гостей в крупных городах, но и штат таможен, кружечных дворов и других учреждений в менее значимых торговых центрах. Гостиные и суконные сотни имели самоуправление, их общие дела вершили выборные головы и старшины. В целом численность «государевых гостей», «гостиной» и «суконной» сотен в течение XVII в. неуклонно сокращалась. Это было вызвано наличием широкого круга довольно обременительных обязанностей, выполняемых в пользу государства находившимся на «государевой службе» купечеством. Они охватывали выполнение различных финансовых поручений, контролирование деятельности казенной промышленности и торговли и т.д. Кроме того, торговых людей привлекали к выполнению некоторых разовых поручений, например, к оценке имущества при обыске. Так, при обыске в доме боярина Голицына, возглавлявшего правительство в период регентства царевны Софьи, «сундуки ценили серебряного ряда торговые люди, книги ценили книжного ряда торговые люди».

Наконец, низший разряд московского купечества представляли жители черных сотен и слобод, несших тягло. Это были преимущественно ремесленные самоуправляемые организации, сами производившие товары, которые потом сами же и продавали. Этот разряд торговцев составлял сильную конкуренцию профессионалам-купцам высших разрядов, так как «черные сотни» торговали собственной продукцией, а следовательно, могли продавать ее дешевле. Внутри общины, представлявшей собой тяглый мир, налоги распределялись «по животам и промыслам», в зависимости от состояния и платежеспособности отдельной семьи. Богатые платили больше, бедные меньше. В соответствии с таким порядком все члены общины разделялись на три категории: «лучшие», «средние» и «молодые». Каждая семья имела свое количество паев, на которые и начислялась определенная доля от тягла. Таким образом, в отличие от официального обложения «по сохам», применявшегося для «развода» по волостям и городским общинам, внутри самой общины налоги «распределялись» по паям. На общинный «оклад» собирались главы семей и после молитвы и присяги на иконе сообщали «по совести», у кого сколько денег, скота, земли, другого имущества. По итогам такой «раскладки», целовальники составляли особый список, который подписывали все члены общины. Собранные деньги отправляли местному воеводе или сразу в Москву. При недоимках к ответу привлекались не сами неплательщики (с которых зачастую и взять было нечего), а ответственные за сбор податей – старосты, «лучшие люди». Они ставились на «правеж». Соборное уложение 1649 г. – повелевал осужденного за долги бить «на правеже безо всякие пощады не для того, что на нем те достальные деньги взять, а для того, чтоб, на то смотря, иным неповадно было так воровать». Такой процесс взыскания долга мог продолжаться длительное время, так как главным ограничителем здесь являлась стойкость подвергаемого экзекуции. Длительность «правежа» зависела и от искомой суммы долга. Обычно за 100 рублей на правеж ставили на месяц. Но если у должника не оставалось уже ничего из имущества, а долг

сохранялся, то в этом случае «Соборное Уложение» 1649 г. устанавливало определенную норму отработки долга: год работы мужчины оценивался в 5 руб., женщины – в 2,5 руб., ребенка – в 2 руб. Получила распространение и такая форма погашения долга, как отдача в «зажив», т.е. должник из посадских попадал в личную зависимость от богатого купца.

Выполнение государственных поручений приводило к тому, что некоторые купцы, входящие в высшую категорию, не избежали разорения. В то же время состав высшей категории купечества – «гостей» регулярно пополнялся за счет представителей Гостиной и Суконной сотен, а также посадских людей, разбогатевших на торговле и промыслах. Повышение социального статуса торгового человека, его перевод в высшие разряды купеческого сословия зависели от размеров находящихся в обороте капиталов, значения занимаемой должности и результатов служебной деятельности. Пожалованные в звание «гостя» обязаны были переехать в Москву. Это касалось также выходцев из «черных» сотен и посадских людей, пожалованных в Гостиную и Суконную сотни.

Самым выразительным показателем места торговых людей в общественной иерархии XVII в. служит размер «бесчестья». Этот показатель неодинаков для разных прослоек сословия. Наивысший размер штрафа за бесчестье установлен Соборным Уложением 1649 г. для Строгановых – 100 руб. Далее по нисходящей следуют гости (50 руб.), гостиная сотня (по трем статьям – 10, 15 и 20 руб.), суконная сотня (тоже по статьям 5 – 15 руб.). Жителям «черных сотен и слобод», а также «лучшим посадским людям» назначено 5-7 руб. Между тем бесчестье крестьянина оценено всего в 1 руб.

Таким образом, в России к середине XVII в. окончательно сформировалось сословие торговых людей, обособившееся от других категорий городского и сельского населения. Соборное уложение 1649 г., прикрепившее посадских к тяглу и посадской общине, предоставило им исключительные права на торгово-ремесленную деятельность. Поскольку уже в XVII в. силами одной, даже большой, семьи было трудно поставить крупное торговое предприятие, приходилось прибегать к посторонней помощи, в частности к найму приказчиков и других работников. Сложилась и определенная иерархия наемных работников, верхнюю позицию в которой занимали приказчики. Они подразделялись на три типа:

1) наемное лицо, работающее за годовое жалование (обычно за 30 руб.) и исполняющее определенные торговые поручения;

2) лицо, берущее на себя ведение хозяйственных дел «из прибыли» (как правило, 50%);

3) компаньон и участник в торговом предприятии, который работал бесплатно и при этом брал на себя письменное обязательство не воровать и не злоупотреблять служебным положением (в этом случае обе стороны объединяли свои капиталы, по окончании операции каждый получал обратно свою часть, прибыль же делилась пополам).

Следующую позицию занимали «сидельцы» – работные люди, которые на известный срок поступали во двор к хозяину, находились в личной зависимости от него; на них обычно делалась «жилая запись» об обязательствах в отношении купца-хозяина. Чаще всего они выполняли обязанности «лавочных сидельцев».

Ниже «сидельцев» находились «разносчики», торговавшие не в лавке, а «в разнос» и также на «урочные годы», лично зависимые от хозяина. Самую нижнюю позицию занимали «люди» – работники, попавшие к предпринимателю не по договору, а в силу личной зависимости от него (порой дворовых людей покупали у донских казаков).

Подъем городской торговли в XVII в. был обусловлен не только вовлечением в нее тяглого, т.е. платящего государственные налоги, населения посадов, но и активным проникновением на городской рынок жителей «белых» слобод и крестьян. Рост конкуренции со стороны последних вызывал все большее недовольство посадских людей. Поэтому Уложением 1649 г. «пашенные» крестьяне были лишены права заниматься торговой деятельностью в Москве и должны были продать свои заведения посадским жителям. «Белые» слободы были ликвидированы, а их жители вошли в состав посадской общины. Тем не менее крестьяне, пользуясь покровительством своих господ, продолжали вести оптовую и розничную торговлю в городах, тем самым конкурируя с купцами. В целом, этот период деятельность купечества регулировалась Новоторговым Уставом, принятым в 1667 году. Устав прописывал четкую систему налогообложения для купцов: вместо тамги был введен полавочный налог (с торговой деятельности) и тягло (с промысла).

Таким образом, торговое население России в XVII в. не представляло единого сословия и активно пополнялось, в основном за счет торгующего крестьянства.

3.8. Внешняя торговля XVII в. Государство и купечество

Сфера деятельности русских купцов и предпринимателей XVII века была огромна, отражала всю географию экономического освоения России. Из Москвы брали начало 6 основных путей торгово-предпринимательской деятельности русских купцов: Беломорский (Вологодский), Новгородский, Смоленский, Украинский, Поволжский и Сибирский.

Беломорский путь шел через Вологду по Сухоне и Северной Двине в Архангельск и на Белое море, а оттуда в зарубежные страны. Центрами русского предпринимательства на этом пути были: Великий Устюг, Тотьма, Сольвычегодск, Яренск, Усть-Сысольск.

Новгородский (Балтийский) торговый путь шел из Москвы в Тверь, Торжок, Вышний Волочек, Валдай, Новгород, Псков, затем к Балтийскому морю. Столбовской мир 1617 г. на целое столетие затормозил развитие русской внешней торговли. Однако, несмотря на захват Швецией всего побережья Балтийского моря, в XVII веке внешняя торговля с прибалтийскими,

финляндскими и шведскими городами получила заметное развитие. Вместе с тем шведы усилили «прибалтийский барьер», запретив русским купцам проезжать по Балтике в Западную Европу, а в своих владениях ограничивали их оптовой торговлей с местными жителями. В Стокгольме стало действовать русское торговое представительство. Русские купцы пересекали Балтийское море на неуклюжих домодельных карбасах. Путь до Стокгольма занимал около четырех недель. Иногда карбасы тонули. Тем не менее коммерческий интерес заставлял их плавать в Швецию ежегодно. В Стокгольме русские купцы продавали свой товар частично с карбасов, частично в арендованных лавках, где торговлю вели «сидельцы». Экспорт в Швецию включал в себя лен, сало, свечи, поташ, меха, холст, кожи. Сравнительные цены на русские и шведские товары были следующие: пара волчьих лап в Москве стоила 1-6 копеек, а в Стокгольме за них брали по 10-15 копеек. Шкура росوماхи, стоившая в Москве один рубль, продавалась за 2,2 рубля. Хвосты соболей в Москве стоили 24-26 рублей за сотню, в Стокгольме – 32 рубля 50 копеек и т.д. За товары русские купцы получали шведские деньги – «плоты», с клеймом королевского казначейства или чеки стокгольмского банка, открытого в середине XVII века, которыми потом расплачивались за шведские товары. Иногда меняли товар на товар.

Поволжский путь проходил по рекам Москва, Ока и Волга, а затем через каспийское море в Персию и Среднюю Азию. Купцы из Средней Азии (их, как и персов, называли - «тезики») активно торговали в России в XVII в. Известны были выходцы из Бухары, Хивы и Ургенча. Среди них выделялись бухарцы. Они торговали во внутренних областях России и бывали даже в Архангельске. Среднеазиатские купцы привозили в Россию хлопчатобумажные и шелковые ткани, шелк, дорогое оружие. Ими вывозились кожи, меха, металлические изделия, деревянная посуда, зеркала, моржовая кость, ловчие птицы, конопляное масло и другие товары. В Астрахани один из гостиных дворов назывался Бухарским. На нем жили выходцы из Средней Азии и Индии. Некоторым среднеазиатским купцам московскими царями предоставлялись торговые льготы за услуги дипломатического характера. Так, жителям Бухарского двора М.Касимову с братом разрешили десять лет продавать в Москве беспошлинно товары на сумму до 500 руб.

Русские купцы также бывали в Хиве и Бухаре, выполняя при этом и кроме торговых и дипломатические задания правительства. Так, в частности, в 1641 – 1643 гг. состоялась дипломатическая миссия астраханского торгового человека Анисима Грибова в государства Средней Азии. С помощью правительства купцы устанавливали и торгово-дипломатические отношения с Персией и даже Индией.

Сибирский торговый путь шел реками из Москвы до Нижнего Новгорода и до Соликамска. От Соликамска купцы волоком двигались до Верхотурья, а затем снова по рекам до Тобольска, через Туринск и Тюмень. Далее дорога шла на Енисейск мимо Сургута, Нарыма. От Енисейска купцы двигались в сторону Илимского острога по Тунгуске и Илимю. Часть купцов продолжала путь и

далее, достигая Якутска и Охотска, проникая даже на Амур. Главным центром русско-китайской торговли, вплоть до конца XVII в. являлся Тобольск. Рост русско-китайского товарооборота с 1639 по 1687 год увеличился в 138 раз. Однако в абсолютном выражении он был незначителен. В 1687 г. товарооборот достиг только 24,1 тысяч рублей. Однако торговля продолжала расти. В ней приняли участие Томск и Нерчинск. В 1689 году был заключен первый русско-китайский договор (Нерчинский), по которому разрешалась взаимная торговля, проходившая главным образом через города Тобольск и Нерчинск. Нерчинский договор придал торговым связям особый стимул. Статья 5 этого договора устанавливала режим равных условий торговли сторон, снимала целый ряд ограничений. Подданным одного государства разрешался въезд на территорию другого государства с целью свободной покупки и продажи там любых товаров. В статье указывалось: «Каким-либо ни есть людям с проезжими грамотами из обеих сторон для нынешние начатые дружбы для своих дел в обеих сторонах приезжати и отъезжати до обеих государств добровольно и покупать и продавать, что им надобно, да повелено будет». За 10 лет товарооборот Нерчинска достиг столь внушительных размеров, что соперничал с оборотами русской торговли в Средней Азии, насчитывавшие многовековую историю.

В преобладающей своей части основной ассортимент товаров, проходивших через Нерчинск в Китай и обратно в Россию, оставался постоянным. Основу его со стороны России составляла сибирская пушнина (шкурки соболя, лисицы, песца, хорька, кожи), со стороны Китая – ткани, а также фарфор, драгоценные камни, золото и серебро в слитках, а также ряд других товаров. Взаимная заинтересованность в этих товарах способствовала быстрому росту масштабов русско-китайской торговли. России открывшийся китайский рынок давал возможность выгодно реализовывать свой главный источник получения валюты – меха, спрос на которые в течение XVII века на западноевропейских рынках снизился в результате широкого распространения шерстяных и шелковых тканей, а также начавшейся конкуренции североамериканской пушнины.

По условиям Нерчинского договора, русские караваны могли приходить в Пекин раз в три года, но фактически в конце XVII века отправлялись ежегодно. Первый казенный караван был снаряжен уже в 1689 году по инициативе главы русской делегации на переговорах при заключении договора окольничего Ф.А.Головина.

Караванная торговля была взаимовыгодной и велась без посредников. Так, караван купца Саватеева принес казне 49 тысяч рублей прибыли. Государева казна получила также пошлин на сумму 56 640 рублей. В Китай доставлялись товары из Москвы, Устюга, Тюмени, Мангазеи. Частные купцы, не желавшие ехать с казенными караванами, останавливались для торговли в монгольском городе Урга. Здесь проводился обмен русских товаров на монгольский скот.

Необходимо отметить, что в торговых контактах России с Китаем первая проявляла значительно большую активность. Частная купеческая торговля с

Китаем осуществлялась до 1698 года, когда ее полностью сменила государственная торговля. Но и после этого правительство вынуждено было привлекать к участию в ней купцов, знакомых с китайским торгом, так как предприятие это было делом трудным, хлопотным, и главное длительным и требовавшим значительных капиталов. Только расстояние от Москвы до Пекина составляло почти 9 тысяч верст; путь каравана в Китай и обратно занимал не менее двух лет. В Пекине русских купцов ничем не стесняли. Каждый караван, выходивший из Нерчинска, сопровождался отрядом служилых людей. Трудности путешествия и сопряженные с ним расходы определяли состав русского купечества, сумевшего включиться в систематические торговые операции с Китаем.

Смоленский (Литовский) путь шел из Москвы через Смоленск и Польшу, но из-за постоянных войн России с Речью Посполитой в XVII в. этот путь для широкой торговли использовался сравнительно мало.

Украинский (Крымский) путь пролегал через рязанские, тамбовские, воронежские края, выходил к донским степям, а оттуда в Крым. Главными предпринимательскими центрами данного пути были Лебедянь, Путивль, Елец, Козлов, Коротояк, Острогожск, Белгород, Валуйки. Торговые отношения Украины и России особенно расширились в первой половине XVII века. Украинские купцы вели торг в Калуге, Курске, Брянске, Осколе, на Дону. В Белгороде и Севске содержались специальные гостиные дворы для приезжавших с Украины торговых людей. В России они торговали селитрой, поташом, скотом, винами и др. Русские купцы везли на Украину пушнину, полотна, сукна, хлеб, мед, соль, металлические изделия, посуду. В ряде мест украинским купцам разрешалась беспошлинная торговля. В годы войны против Речи Посполитой русское правительство оказывало украинскому народу помощь хлебом, солью, оружием и др. Во многих исторических источниках отражены экономические связи между Россией и Украиной в первой половине XVII века. Воссоединение в 1654 году Левобережной Украины с Россией расширило торговый оборот между ними. Однако наличие на Украине некоторых особенностей денежного обращения, налоговой и торговой системы, сохранение таможенной границы затрудняло окончательное слияние рынков Украины и России и усиленное развитие торговых связей.

Через Украину и Крым России торговала с Османской империей. Торговые караваны между странами снаряжались из-за транспортных удобств в основном в зимнее время. Исследователи отмечают, что в XVII веке в Москву и другие торговые центры страны из Турции привозились десятки наименований товаров, среди них знаменитые ближневосточные бархаты, атласы, кумачи, шерстяные ткани и изделия из них, ковры, сафьяны, ювелирные изделия, восточное оружие, восточные сладости и пряности, вина и фрукты.

Точной статистики о русско-турецкой торговле в этот период не существует, но судя по имеющимся сведениям, товары ближневосточного производства в Россию прибывали в значительном количестве. Имели место

случаи, когда царская казна закупала у турецких купцов товары на огромные по тем временам суммы – 5-15 тысяч рублей.

Экспорт из России в восточные страны, как впрочем и в страны Запада, носил в основном сырьевой характер. Россия, таким образом, выступает по отношению к странам Востока в XVII веке в качестве поставщика сырья и различных даров природы в обмен на изделия высокоразвитого ремесленного производства. Казалось бы, сложившаяся тогда структура товарообмена между Россией и Востоком свидетельствовала о более низком уровне общеэкономического развития в сравнении с ее азиатскими соседями. В действительности же в XVII веке в экономике России происходили уже качественно отличные от хозяйственной жизни Востока процессы. В ней вызревали предпосылки становления капиталистического уклада, тогда как в азиатских странах, несмотря на наличие более развитой и диверсифицированной структуры традиционного производства, подобные предпосылки тогда еще полностью отсутствовали.

В экономическое освоение огромной территории России предприниматели вложили гигантские усилия. Осуществляя торговлю теми или иными товарами, они нередко принимали участие в организации их производства. Однако «отъезжий торг» для торговли с иностранцами для русских купцов был сопряжен с теми же трудностями, что и в предшествующий период. Стихийность внешнеторговых контактов, нестабильность рыночной конъюнктуры, господство натурального хозяйства, особенно в местностях, удаленных от торговых центров и торговых путей, усиливавшийся налоговой гнет – все это порождало неустойчивость внешней торговли.

Характеризуя положение русского купечества, историк Н.Костомаров писал, что в XVII веке в России «торговец был всегда под надзором власти, не мог составлять никакого договора с иностранцем, ибо не знал, утвердит ли или не утвердит его власть. Необеспеченный законом, он был постоянно под произволом воевод, таможенных и приказных людей, которые при удобном случае не забывали пользоваться за счет купечества лихоимством». Далее он отмечал, что «торговых людей отпускали с товарами за границу не иначе как с крепкою порукою и с особым дозволением, которое получить было нелегко».

Внешнеторговые связи Российского государства и русского купечества в XVII в. с Западной Европой в целом шли по двум основным направлениям. Прежде всего через Беломорский путь и его ворота Архангельский порт. Его товарооборот в середине века достигал 75% всего внешнеторгового оборота страны. К тому же это был единственный морской порт, оставшийся у России. Торговые операции между русскими и иноземными купцами осуществлялись на Архангельской ярмарке, которая сначала функционировала только по летним месяцам, а с 1679 г. стала бессрочной. К концу XVII в. в Архангельске был возведен двухэтажный каменный гостиный двор, где располагались как русские, так и иностранные купцы.

В XVII в. деловые отношения с Россией поддерживали 644 нидерландских, 319 английских и 210 гамбургских купцов и их приказчиков. Русское правительство особенно дорожило отношениями с Голландией, принимая во внимание исключительную роль этой страны в удовлетворении казенной надобности в пушках, ружейных стволах, пищалях, пистолетах, порохе, ядрах, алебардах и другом военном снаряжении и военных припасах.

Голландское торговое проникновение в Россию началась сразу после Смуты, когда открылись для торговли пути в глубь страны. В 1618 году в Архангельск пришло 30 голландских кораблей, а в 1630 году – около 100 голландских и несколько английских судов. Иностранных купцов больше всего интересовало зерно: цены на хлеб в России были в 10-15 раз меньше, чем в Европе, и торговля им давала до 1000% прибыли. По русским законам зерно можно было покупать только у государства, но голландцы давали взятки местным властям и скупали хлеб у населения. В 1629 г. Вологде при досмотре было обнаружено 11 тайных складов, устроенных для голландских купцов. В 1630 году в Москву прибыло голландское посольство, которое привезло с собой комплексный план включения России в Мировой рынок. Послы Бурх и Фелтдриль предлагали Москве стать поставщиком хлеба, льна, пеньки, поташа, смолы, леса; речь шла не просто о торговле, а об организации экспортного производства: с участием голландских фермеров-предпринимателей предполагалось свести обширные леса в Среднем Поволжье и создать огромные хлебные плантации; побочным продуктом при сжигании древесины были зола и поташ, которые также предполагалось вывозить. Для начала послы от имени правительства обещали закупать по 10 тыс. ластов ржи по цене 30 рейхсталеров за ласт (1 ласт равнялся – 72 пудам или 1152 кг.).

Голландский проект был отклонен русским правительством, но тем не менее голландцы получили право скупать во внутренних районах государства все упомянутые послами товары, за исключением хлеба. Этого было достаточно, чтобы голландская торговая интервенция охватила всю Россию: почти в любом городе можно было встретить голландцев или их агентов, закупающих русские товары по самым дешевым ценам. Обороты торговли быстро росли; к середине XVII века стоимость товаров, ежегодно вывозимых из Архангельска достигла 1,2 млн рублей или 6,2 млн ливров. Это была весьма значительная сумма; для сравнения можно отметить, что стоимость французского экспорта в Голландию в аналогичный период осуществлявшегося (так же как в России) на голландских судах, составляла около 16 млн ливров. Учитывая, что население Франции было в три раза больше, чем население России, и что Франция расположена намного ближе к Голландии, нужно признать, что голландские торговцы в России достигли больших успехов. Еще одним свидетельством о масштабах голландской торговой интервенции является перестройка российской денежной системы: в 1620-х годах русская копейка была девальвирована так, чтобы соответствовать по ценности голландскому штиверу. Тем не менее торговлю Голландии с Россией по

сравнению с ее торговыми операциями с другими странами можно назвать всего лишь «ничтожным эпизодом». И действительно, в среднем только около 20 голландских кораблей прибывало ежегодно в Архангельск из-за неудобства Северного морского пути, в то время как в Данию и Норвегию – 500, а в Испанию – 2000.

Что касается английских купцов, то их привилегии на право беспошлинной торговли на всей территории страны, дарованные еще в XVI в. Иваном Грозным, в середине XVII в. были окончательно отменены. Московская компания закупала в России преимущественно веревки, лен, сало, кожи, меха и воск, а, кроме того, ворвань, свиную щетину и слюду. Голландцы, помимо тех же товаров, закупали еще пеньку, икру, поташ, добытую из древесной золы щелочную соль, которая использовалась, в частности, для отбеливания льняного полотна, а также зерно и шелк-сырец из Персии.

Вторым направлением внешней торговли было западное направление, представленной такими городами как Новгород, Псков и Тихвин. Через них в большом количестве вывозились пенька, лен, кожа, холст, сукна и т.п., а ввозились прежде всего металлы (железо, медь, олово, свинец), а также промышленные изделия.

Объемы экспорта и импорта товаров этого направления в XVII в. значительно уступали торговле, производившейся через Архангельский порт.

В целом содержание внешнеторговых обменов в XVII в., по сравнению с предшествующим периодом, существенных изменений не претерпело. Экспортировались по-прежнему сырье и полуфабрикаты. При этом важнейшие российские товары, меха и юфть (говяжья шкура, путем переработки доведенная до кожи высокого качества), могли, как правило, экспортироваться без ограничений. Однако экспорт многих других продуктов подвергался регламентации. Смола, поташ, ворвань, икра, шелк-сырец, ревень, пенька и зерно являлись так называемыми «заповедными» товарами и могли вывозиться лишь от имени царя либо по его специальному разрешению. Торговлю некоторыми из заповедных товаров царь отдавал на откуп. Откупщики, чаще всего иностранцы, получали после уплаты откупной суммы монополию на экспорт соответствующего продукта на срок от пяти до десяти лет.

Что касается импорта, то он, по-прежнему, состоял из серебра, украшений, дорогих тканей, металлов, специй, вина, москательных товаров. Важной статьей импорта в XVII в. становится огнестрельное оружие (мушкеты, карабины, пистолеты) и порох. Серебро доставлялось частично в виде слитков, частично в монете (ефимки). Ассортимент тканей был весьма разнообразен и состоял, в частности, из сукон и шелковых материй, сатина, бархата, позументов и шелка для обивки стен. Сукно среди всех товаров занимало первое место, далее шли металлы, прежде всего, медь, на долю которой приходилось от 15 до 20% от всех товаров, привозимых в Архангельск.

Несмотря на препятствия экономического, политического и социокультурного характера, в XVII веке русская внешняя торговля перешла от эпизодических торговых контактов в фазу регулярного товарообмена. Но

слабое развитие торгового флота и отсутствие выхода к Черному и особенно к Балтийскому морям препятствовали расширению прямых экономических связей с западноевропейскими странами. Внешняя торговля России с Западом продолжала находиться по преимуществу в руках англичан и голландцев.

Таким образом, в правление царя Алексея Михайловича Россия стремилась проводить политику меркантилизма, то есть всемерного обогащения государства за счет внешней торговли. Несмотря на объективные трудности, торговые связи России с зарубежными странами в период правления царя Алексея Михайловича приобретали более устойчивый характер. Однако внешняя торговля России, ввиду слабости отечественного частного капитала, в решающей степени оказалась монополизирована государством.

3.9. Развитие мануфактурного производства в XVII в. Монастырское предпринимательство в XVI – XVII вв.

В рассматриваемый период представителей русских купцов практически не было среди владельцев промышленных предприятий, но они довольно охотно вкладывали свои средства в добывающие отрасли хозяйства и, в частности, в солеваренное производство. Крупнейшими владельцами подобных предприятий были Строгановы, за которым последовали другие торгово-промышленные начинания.

«Настороженное» отношение русского купечества к промышленной деятельности объяснялось не столько отсутствием необходимых знаний, сколько недостатком свободных капиталов. Владельцев крупных купеческих капиталов было немного, и они охотно вкладывались лишь в «верное дело» - в торговлю или в хорошо знакомый промысел: кожевенное дело, смолокурение (с расчетом на внешний рынок), винокурение и солеварение (с расчетом на внутренний рынок).

В XVII в. дальнейшее развитие получает мануфактурное производство – происходит переход от мануфактур рассеянного типа к мануфактурам, основанным на разделении труда, где хотя и преобладал ручной труд, но уже применялись различные механизмы, приводимые в основном силой падения воды (молоты, сверлильные станки и т.д.). Мануфактуры организовывались для обслуживания казенных нужд – удовлетворения разнообразных потребностей государства, прежде всего в производстве оружия для армии. Большая часть мануфактур в то время принадлежала государству; именно они стали основой развития государственного промышленного предпринимательства.

В XVII в. мануфактурой становится московский Пушечный двор, насчитывавший в 30-е гг. 130-140 работников разных специальностей, перечень которых свидетельствует о разделении труда, характерной для этой формы производства. В XVII в. вырос технический уровень ремесла, проявившийся в производстве вооружения, так в 1615 г. была изготовлена первая пушка с винтовой нарезкой. Продолжало развиваться литейное производство. Во второй половине века были отлиты знаменитые колокола для митрополичьего двора в

Ростове Великом, известные «ростовские звоны», отличавшиеся особой мелодичностью.

Мануфактурой стала также Оружейная палата, где в 1680-е гг. было занято более 300 мастеров. Казне принадлежали Измайловский и Воскресенский стекольные заводы в подмосковных селах, производившие оконное стекло, аптечную и столовую посуду, а также полотняная мануфактура Хамовный двор и две мануфактуры в Ярославском уезде. На них использовался подневольный труд «приписных» крестьян, а продукция поступала в распоряжение дворцового ведомства или казны.

Кроме названных, работали еще Золотая и Серебряные палаты, которые производили золотые и серебряные вещи для царского двора, Денежный двор. Государству в основном принадлежали поташные промыслы, медноплавильные заводы в Онежском крае и т.п.

Промышленными делами с благословения властей в России занимались иностранные предприниматели. Они стали первыми «фабрикантами», основавшими шелковые, суконные и некоторые другие производства. Налицо было явное преимущество европейских знаний и промышленных технологий, особенно в базовых отраслях промышленности. Так, первая домна в России была построена лишь в 1636 г., тогда как в Западной Европе – в 1443 г., т.е. почти на 200 лет раньше. Зная технологию современного производства и стремясь к обогащению, иноземцы настойчиво добивались у властей права на открытие новых мануфактур.

Начинания иностранцев находили сочувствие и поддержку властей и особенно в период царствования Алексея Михайловича (1645-1676 гг.). Во всех его действиях проявлялась наивная уверенность в почти всеобъемлющем техническом могуществе мастера-иноземца. С самого начала большая часть основанных иностранцами предприятий ориентировалась на военные нужды российского государства.

Важнейшим условием для открытия иностранцами промышленных предприятий, получения привилегий или жалования являлось требование – «обучать заморским хитростям» русских людей, передать им, ничего не скрывая, свое умение и мастерство. Если иноземец добросовестно выполнял это условие, то он мог надеяться на благожелательное к себе отношение со стороны властей, рассчитывать на награду, прибавку к жалованию, различные льготы. В противном случае его ожидало наказание – отстранение от дела и увольнение со службы.

Ряд мануфактур в XVII в. был основан иностранцами: например, Тульско-Каширские и Олонецкие заводы – голландцем А. Виниусом и его компаньонами, которые, согласно царской грамоте, полученной в 1632 г., должны были выполнять заказы казны, а уже затем продавать свою продукцию повсюду в России и беспошлинно вывозить ее за границу. Тульско-Каширские заводы производили для казны пушки, ядра, мушкетные стволы, шпажное железо, а для продажи на внутреннем рынке – сохи, замки, якоря, лопаты, мотыги и т.п. При этом квалифицированную работу выполняли иностранные и

русские наемные мастера, а для подсобных черных работ к заводам «приписывали» дворцовых и государственных крестьян.

Построенный А. Виниусом и компаньонами завод стал первым железоделательным предприятием, работающим на энергии воды. Завод состоял из трех парных комплексов железоплавильни и дробильни, каждый комплекс имел собственную запруду для поддержания силы падающей воды на водяных мельницах. В марте 1636 г. Виниус поставил царю первую партию в 101 пуд прутowego железа и 42 пуда листового железа, и уже вскоре заводы перешли к производству пушек. К 1638 г. производство было запущено на полную мощность. В 1647 г. на Тульских заводах работал 21 иностранец: плавильщики, формовщики, литейщики, кузнецы и углежогги.

Однако компаньоны не полностью выполняли свои обязанности по поставкам государству, но экспортировали большое количество пушек в Голландию: в 1646 г. более 600, в первые месяцы 1647 г. – около 360 штук. В результате в марте 1647 г. правительство царя Алексея Михайловича конфисковало Тульские заводы и передало их боярину Григорию Пушкину.

Заводы Виниуса были не единственными предприятиями иностранцев. Например, швед Койет основал Духанинский стекольный завод в 40 верстах от Москвы; в районе Ярославля появилась полотняная мануфактура голландского купца Я. Томеса; голландский купец Карел дю Мулен основал завод в Холмогорах, производивший более тысячи пудов канатов ежегодно.

Понимая важность торговой и промышленной деятельности западноевропейских купцов, русские цари как минимум раз в году принимали их в Кремле. На этих приемах коммерсанты допускались «к руке» царя, из казны им выдавали различные продукты и вина. На наиболее торжественных приемах, приуроченных к знаменательным датам или важным событиям, западноевропейцы подносили подарки царю, царице и их ближайшим родственникам. Подарки, наряду с протокольным значением, являлись одним из способов напоминать о различных просьбах, или же подношение подарков сопровождалось подачей челобитных. Нередко это был знак благодарности за благоприятно решенное дело.

При техническом содействии иностранцев русские землевладельцы и купцы приступили к созданию мануфактур. Так, боярин И.Д. Милославский основал Поротовский завод к югу от Серпухова, другой боярин - Б.И. Морозов построил Павловский завод в Звенигородском уезде, а тульский купец и оружейник Никита Антуфеев поставил завод на реке Тулице.

Всего в России на протяжении XVII в. действовало до 30 мануфактур, но из них стабильно работали не более 15 – свободные деньги купцы предпочитали вкладывать не в промышленность, а в торговлю, так как торговая прибыль была по-прежнему гораздо выше промышленной.

Пример успешного сочетания феодального хозяйствования, служения государю и развития частного предпринимательства (прежде всего промышленного) являет собой Б.И. Морозов – один из крупнейших феодалов своего времени.

Огромное хозяйство Морозова являло собой пример товарной направленности практически всех его звеньев, будь то сельское хозяйство, промыслы или промышленное производство. Вотчины Морозова насчитывали 9 тыс. крестьянских дворов более чем в 300 селах и деревнях. Ведущее место в промышленной деятельности Морозова занимало изготовление поташа, применявшегося при производстве канатов и различных красителей: около 30 морозовских предприятий (будных майданов) выпускали 56% производимого в стране поташа (до 80-90 тыс. пудов в год) и обеспечивали владельцу ежегодный доход от продажи этого товара до 180 тыс. руб. К тому же царский родственник добился права беспошлинного провоза поташа с его предприятий до Архангельска. После смерти Б.И. Морозова его поташные заводы частично отошли к дворцу.

Помимо этого Морозов занимался металлургическим производством: под Звенигородом он построил железоделательный завод, в котором, по-видимому, имелась доменная печь. Хотя сведений о выпуске продукции с этого завода нет, но при нем находилось 50 дворов для «мастеровых и работных людей», что свидетельствовало о достаточно значительном производстве.

Действовали в имениях Морозова и винокуренные заведения, где перерабатывалось зерно, поступавшее из его вотчин.

Характерно, что поташное, металлургическое и винокуренное производства Морозова были тесно связаны с государственным хозяйством. Поташ производился для нужд государства, винокурение обслуживало казенную питейную монополию, а металлургические заводы изготавливали вооружение для армии. Морозову принадлежали также кирпичные и кожевенные заведения, мукомольные мельницы и рыбные промыслы. Промышленное предпринимательство Морозов сочетал с оптовой торговлей. Он не только продавал хлеб, производимый в собственных имениях, но занимался также скупкой, перепродажей зерна и других сельскохозяйственных продуктов, вел экспортную торговлю хлебом и кожами.

После его смерти осталось в кабалах, т.е. розданных в долг под проценты, около 80 тысяч рублей. Следовательно, Морозов к тому же был еще и одним из крупнейших ростовщиков. Итак, один из первых, крупнейший по тем временам предприниматель – не горожанин, не бюргер, а боярин-феодал.

В пределах вотчин Б.И. Морозова находились крупные торгово-промышленные села Лысково и Мурашкино, по своим размерам, числу жителей и уровню производства превосходившие многие города России того времени.

Однако помимо Б.И. Морозова промышленным и торговым предпринимательством занимались князья Милославский, Черкасский, Одоевский, Ромодановский и др.

Таким образом, особенностью предпринимательской деятельности в Московской Руси XIV-XVII вв. была постепенно возрастающая в ней роль государства. Что касается промышленного предпринимательства, то оно в основном зарождалось в рассматриваемый период как государственное. При

этом частное или иностранное предпринимательство было связано с государственным хозяйством, обслуживало его нужды и действовало в его интересах. Господствующее положение государства в промышленности и других сферах экономики продолжало укрепляться и в последующие периоды.

Подводя итоги вышесказанному, можно констатировать, что Московское государство, обладая обширной территорией и огромными природными богатствами, отставало в экономическом развитии от ведущих стран Европы. Это отставание коренилось в господстве феодальной системы и неразвитости капиталистических отношений (о чем свидетельствовало незначительное число мануфактур, на которых преобладал труд крепостных), что вызывало необходимость импорта промышленных изделий, в слабом развитии добычи полезных ископаемых, системой государственных монополий и узости рынка российской внешней торговли ввиду отсутствия удобных выходов к морю.

Наряду с российским купеческим, государственным и иностранным предпринимательством в России XVI – XVII вв. развивается и довольно успешно монастырское предпринимательство.

В Древней Руси влияние церкви на развитие предпринимательства было скорее положительное, более того, центрами, вокруг которых объединялось древнерусское купечество, часто становились православные храмы, где под надзором епископа хранились казна, документы, меры длины и веса. Церковь практиковала сдачу в аренду своих подвалов под склады товаров. На первых порах даже торговля проходила прямо в храмах. Позднее она была вынесена на площади близ церквей. В день открытия торговли перед храмом поднимался крест или флаг. Это свидетельствовало о том, что торг охраняется церковью или княжеской властью. По этой причине в наиболее выигрышном положении находилась монастырская торговля. Она была освобождена от целого ряда поборов и повинностей. Все же в этот период монастыри, несмотря на наличие ремесленников и участие во внутренней торговле выполняли в большей степени религиозные функции. Но уже с XIV века происходит перемена в деятельности монастырей, появляются монастыри – «пустыни», монастыри-колонии. Укрепление Московского княжества в XIV в. способствовало оживлению деловой активности населения. Ряды средневекового русского купечества пополнялись и за счет так называемых церковных людей. В XIV и особенно в XV вв. церковь все активнее втягивалась в сферу обмена. Предпринимательство монастырей стимулировалось льготами, которые они получали, с одной стороны, от Золотой Орды (освобождение от десятины), а с другой – от князя (право беспошлинной торговли). Такими привилегиями активно пользовались ярославский Спасский, Кирилло-Белозерский, Ферапонтов, суздальский Спасо-Ефимьев, вологодский Глушецкий и другие монастыри. Они имели свои дворы на посадах в ряде крупных городов, включая Новгород и Москву.

Под влиянием разнообразных факторов сформировались монастыри со «сложным хозяйством», с многообразными житейскими заботами, на которых работали сотни и тысячи крестьян. В итоге длительного развития общая

церковная и монастырская земельная собственность достигла внушительных размеров.

Широкий размах приобрела торговая деятельность подмосковного Троице-Сергиева монастыря. Не отставал от него Кирилло-Белозерский монастырь, имевший несколько дворов на посадах в Вологде, Белоозере и развернувший торговлю от Холмогор до Москвы. Кирилло-Белозерский монастырь активно торговал рыбой и солью. Сам монастырь был расположен на озере Белом, к северо-западу от Вологды, но рыбу монастырские крестьяне ловили на реке Умбе, на юго-западном берегу Кольского полуострова и продавали ее голландским купцам. Монастырь являлся постоянным торговым партнером Твери, где ему был отведен участок на берегу Волги у городского рва под соляные амбары и дворы. Эти места числились за монастырем вплоть до конца XVII века.

Предпринимательская деятельность монастырей приносила им реальную выгоду. Очевидна связь этого явления с дальнейшим ростом движимого и недвижимого имущества крупнейших обитателей. За вторую половину XVI в. только Троице-Сергиев монастырь приобрел разными путями 67 сел, 124 селец, 12 соляных варниц и колодцев, 7 мельниц, свыше 60 городских дворов и мест.

По мере завершения объединения русских земель великокняжеские власти с конца XV в. стали ограничивать торговые привилегии церковных учреждений, освобождая от уплаты пошлин лишь перевозимые в монастыри продукты их вотчинного хозяйства, но не купленные для перепродажи товары.

Политика властей, направленная на ликвидацию привилегий церковных учреждений, была продолжена и в XVI в. При Иване IV осуществлялась постепенная отмена сохранившихся еще торговых льгот монастырей. По статье 91 Судебника 1550 г. проживавшие в монастырских дворах и слободах профессиональные торговцы приравнивались в отношении уплаты различных сборов к остальным своим братьям по профессии. Кроме того, Иван Грозный запретил монастырям производить спирт и обязал их покупать кагор, использующийся в церковном обряде, только у государства. К концу его царствования монастыри полностью лишились податных льгот.

Хотя все эти меры в комплексе наносили ущерб предпринимательской деятельности обитателей, но вместе с тем уравнивали их в правах с другими торговцами, вынужденными платить в полном объеме немало торговых и проезжих сборов. Поэтому, несмотря на проводимую правительством политику, монастыри не сворачивают предпринимательскую деятельность, более того, именно монастыри становятся самыми большими вотчинниками и ростовщиками. По словам англичанина Флетчера, «монахи – самые оборотливые купцы во всем государстве».

В рассматриваемый период насчитывалось порядка 150 монастырей-вотчинников. Денежный оброк, который собирали монастыри со своих крестьян, достигал 30% от их доходов, что позволяло крупным монастырям вкладывать деньги в развитие различных промыслов, а также приобретать земли.

Ярким примером монастырского предпринимательства может служить Соловецкий монастырь в Беломорском крае (Соловецкие острова в Белом море, Архангельская область). Основанный в середине XV века, монастырь вынужден был затем вести длительную и упорную борьбу за расширение земельных владений и их хозяйственное освоение. Развитие моногранной предпринимательской деятельности было связано и с природно-климатическими обстоятельствами. Соловецкий монастырь не получал достаточно хлеба. На Соловках выращивали только овощи, а хлеб надо было закупать на юге. Чтобы получить деньги для этого, монастырь развивал рыболовство и солеварение на прилежащих берегах. Монастырь занимал места на реках, впадающих в море, ставил там дворы, организовывал рыболовный промысел. Таким же образом ставил и солеварни.

К 1585 г. в царствование Федора Ивановича монастырю удалось на новых территориях развить хорошее хозяйство: была налажена работа соляных варниц, осуществлялась рыбная и звериная ловля, шло освоение лесов и пашен, построено много дворов, амбаров, лавок и мельниц.

Впоследствии монастырские владения проникли еще в ряд районов, а во второй половине XVII века они распространились по течению Двины. По этой реке ежегодно ходили монастырские суда, доставлявшие в Вологду и другие города десятки тысяч пудов соли. Возвращались с огромными хлебными и другими запасами, необходимыми для многочисленной братии и слуг монастыря, работавших на его землях.

К концу XVII века количество монахов и работных людей в монастыре превышало 2 тыс. человек. Кроме того, на содержании монастыря находилось свыше 1 тыс. ратных людей.

Настоятель монастыря митрополит Филипп (вторая половина XVII века) с полным правом может считаться крупнейшим предпринимателем Руси. Хороший архитектор и механик, он создавал машины для монастырского хозяйства, спроектировал водопровод, начал добычу железа, построил мельницы и кирпичный завод, завел домашний скот, организовал разработку слюды в Керецкой слободе и построил крупный железоделательный завод близ Сумского острога. Монастырь превратился в крупнейшего производителя соли Поморья.

Важной особенностью монастырского предпринимательства являлось его независимость от государственной казны, постоянно испытывавшей финансовые затруднения порожденные в основном чрезмерными военными расходами.

Однако не все монастырское производство носило товарный характер. На внутреннее потребление было ориентировано зерновое хозяйство Спасо-Прилуцкого, Кирилло-Белозерского, Иосифо-Волоколамского и других монастырей. Как коллективные предприниматели монастыри действовали прежде всего в сфере соляных и рыбных промыслов, а также в сфере торговли. Монастырям не требовалось тратить в процентном соотношении так много средств на закупку товаров для последующей перепродажи, как купцам.

Монастырская торговля опиралась на разветвленную инфраструктуру – ярмарки у стен целого ряда обителей (Макарьевская, Свенская, Тихвинская и др.), собственный транспорт, наличие собственного упряжного скота, городских дворов с амбарами, перевозов и т.д. Весь этот комплекс, созданный на протяжении XV-XVII вв., позволял монастырям занимать свою нишу в хозяйстве страны и оставаться активным участником торгово-производственных процессов.

Раскол русской православной церкви в XVII в. практически предопределил дальнейшее снижение ее роли в экономической жизни страны. Отрицательно сказались на монастырском предпринимательстве петровские реформы и жесткие меры его преемников, в частности, «секуляризация церковных земель» при Петре III и Екатерине II. Политика этих императоров окончательно разрушила этот вид предпринимательства в России и на смену монастырскому предпринимательству приходит «старообрядческое».

ГЛАВА 4. РОССИЙСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЭПОХУ АБСОЛЮТНОЙ МОНАРХИИ (XVIII В.)

4.1. Торгово-финансовая и сословная политика Петра I

XVIII столетие – это время реформ, кардинально изменивших уклад российского государства. Однако они явились естественным продолжением и углублением процессов, начатых в предшествующую эпоху. Происходило дальнейшее усиление роли государства во всех сферах жизни общества, в том числе и в экономике. Повышенное внимание государственной власти к экономическим вопросам объяснялось сложившейся на европейском континенте военно-политической обстановкой. XVII-XVIII столетия – это период почти непрерывных войн, заставлявших правителей всех стран содействовать развитию в них тех отраслей промышленности, которые обеспечивали военное могущество и политическую стабильность государства. Россия в этом смысле не являлась исключением. Северная война, продолжавшаяся более 20 лет (1700-1721 гг.), войны с Турцией (1695-1696 и 1711 гг.) и Персией (1722-1724 гг.), а также внутренние стрелецкие мятежи и народные восстания вынуждали Петра I проводить реформы в интересах армии, причем специфическим «русским» способом – с использованием силы и принуждения.

В XVIII веке роль государства в экономике чрезвычайно возросла. Обладая огромными финансовыми и материальными ресурсами, а также правом неограниченного пользования землей и ее недрами, государство взяло на себя регулирование всего, что было связано с процессом производства и распределения, начиная от мест размещения предприятий и определения номенклатуры изделий до разработки правил ее реализации. Собственно говоря, Петром I впервые в истории России была предпринята попытка создания государственной, «регулярной» экономики.

Прежде всего обращает на себя внимание настойчивое стремление царя Петра I создать наряду с государственной промышленностью, базирующейся на казенных заводах и мануфактурах, подобным же образом организованную торговлю. Цель его заключалась в том, чтобы получить максимальную прибыль с самых ходовых товаров для решения государственных задач. При этом средства подчинения торговли государственным интересам были самыми примитивными, но тем не менее довольно эффективными – введение государственной монополии на заготовку и сбыт определенной продукции, приносившей большую прибыль. Со временем в руках государства сосредоточилась продажа соли, юфти, пеньки, льна, хлеба, щетины, смолы, поташа, дерева, икры, сала, воска, железа, практически всего, что составляло основные предметы торговли русского купечества. Предприниматели поставляли данную продукцию в казну по государственным ценам, которые были ниже рыночных. Более того, можно было пострадать и за продажу товаров, которые формально не являлись объектами государственной монополии, но частная реализация которых в силу ряда причин не поощрялась государством. Например, за торговлю русским платьем купцам грозили наказание кнутом, конфискация и каторга. Следует отметить, что подобное ограничение торговой деятельности русских купцов имело своим следствием расстройство и дезорганизацию внутреннего товарооборота, удушение настоящего, свободного и основанного на рыночной конъюнктуре предпринимательства.

В подавляющем ряде случаев введение государственной монополии означало передачу права продажи монополизированного товара конкретному откупщику, который выплачивал в казну сразу большую сумму денег, а затем стремился с лихвой вернуть их за счет потребителя или поставщика сырья, вздувая цены и уничтожая на корню своих конкурентов.

Помимо государственной монополии в торговле купцам пришлось пережить и другие напасти. Прежде всего резко возросло количество разного рода государственных служб и повинностей, которые были вынуждены нести торговые люди. По мнению населения, при Петре стало тяжелее жить: «Тягота на мир, рубли да полтины, да подводы». Купцов заставляли выполнять (под свою материальную ответственность) служебные обязанности в городском управлении, на таможенных, по сбору налогов от винной и соляной продажи и т. д. На занятие своей собственной деятельностью времени зачастую не оставалось. К тому же за годы Северной войны многократно возросли прямые и косвенные налоги, которые основной своей тяжестью падали на наиболее состоятельных купцов. К увеличению податных тягостей присоединились злоупотребления администрации, взимавшей налоги. Хотя Петр I жестоко карал за эти злоупотребления, однако совсем прекратить их не мог. Все это, наряду с установлением твердых государственных цен на поставляемые в казну товары, ограничивало рост купеческих капиталов, убивало у купцов стремление к расширению сферы предпринимательской деятельности.

Но самой разрушительной мерой следует считать насильственное

сколачивание купеческих компаний. «Кумпании» прельщали Петра I не только широким размахом дела, требующего вложения больших капиталов нескольких предпринимателей, но главным образом тем, что оказавшиеся в этих компаниях купцы получались связанными круговой порукой и общей ответственностью перед государством. Создавались такие компании очень просто. Назначенный царем сверху руководитель имел право включать в нее любого именитого купца даже вопреки его желанию. Отказ от вхождения в компанию, а тем более самовольный выход из нее мог обернуться разорительным штрафом, а то и тюрьмой. А добровольно купцы не шли в эти компании потому, что, согласно государственному уставу, они не могли получать там больше 5-10% прибыли, то есть прибыль была несоразмерна затратам. «Кумпанства» освобождались от казенных и городских служб и других повинностей, получали безвозвратные субсидии и беспроцентные ссуды. Мануфактур-коллегия обязана была особенно прилежно следить за компанейскими фабриками, в случае их упадка – «как наискорее» расследовать причину и, если она оказывалась в недостатке оборотных средств, тотчас «чинить капиталом вспоможение». Кроме того, государство брало на себя затраты по подготовке рабочих, осуществляло поставки оборудования, присылало специалистов на эти предприятия.

Неординарные меры царь Петр I применял и по отношению к российским предпринимателям. В 1713 году был издан указ, на многие годы внесший смятение в предпринимательскую деятельность российских купцов. Согласно этому указу, отныне запрещалось ввозить товары в Архангельск, а направлять их в новый торговый порт Санкт-Петербург. Купцам пришлось распрощаться с привычным, давно обхоженным торговым путем в Архангельский порт с налаженной базой: складскими помещениями, конторами, сторожками и т.д.

Петр I повелел в 1711 году принудительно переселить в Санкт-Петербург несколько тысяч купцов и ремесленников из других городов России, что обернулось для невольных переселенцев разорением. Ведь торговля всегда опирается на устоявшиеся связи и деловые отношения между партнерами, каждый торговый дом имел свой профиль и район торговли. С переселением эти связи обрывались, а на новом месте не всегда сопутствовал успех. Одни эти примеры наглядно показывают политику беспощадной эксплуатации купеческого сословия в годы петровских реформ.

Эти и другие меры, имевшие своим следствием резкое сужение сферы свободной предпринимательской деятельности, не прошли безболезненно для русского купечества. Многие из них разорились и перешли в другие сословия. Так, если в 1705 г. среди «гостей» насчитывалось 27 фамилий, то уже в 1713 г. – всего десять, а во второй четверти XVIII в. их осталось только пять. Все это привело к ликвидации самого института «гостей».

Исторические данные свидетельствуют и об оскудении наиболее состоятельных купеческих фамилий из «гостинной сотни», которой в период петровских преобразований был нанесен сокрушительный удар. По имеющимся данным, к 1717 г. из 226 состоявших в ней человек только 104 сохранили причастность к торговле и промыслам, остальные изменили

сословную принадлежность: оказались в солдатах, монашестве, подьячих, денщиках и т.п. Даже те немногие, что уцелели и, казалось бы, заняли прочное положение в начале XVIII века, к середине этого века неминуемо пришли в упадок. Такова судьба купеческих родов Филатьевых, Чирьевых и ряда других.

Именно за счет купцов и их профессиональных навыков государство зачастую решало свои грандиозные задачи, не заботясь о собственно купеческих интересах. Даже таможенный тариф 1724 года, предоставлявший значительные льготы отечественным купцам, тем не менее сохранял довольно жесткие ограничения.

С другой стороны, в правление Петра I конкуренцию купцам сначала на внутреннем, а потом и на внешнем рынке начали составлять крестьяне. Указ 1699 г. разрешил дворцовым крестьянам записываться в города и посады, что способствовало появлению купцов нового типа.

Правда, некоторые ограничения для крестьянского предпринимательства были введены в 1714 г., а в 1722 г. Петр I более четко определил порядок переезда крестьян в посады и перехода в купечество, разрешив записываться только тем, кто имел в посадах дома, лавки и заводы. Эти крестьяне обязаны были платить прежние налоги – подушные деньги, а также подати своим прежним владельцам. Крестьяне, пожелавшие записаться в купеческое сословие, должны были обладать определенным капиталом: от 300 руб. и выше для записи в городское купечество и от 500 руб. и выше – в купечество, имевшее право вести торговлю в портах. Наличие таких капиталов следовало доказывать специальными таможенными записками. Дворцовым крестьянам для перехода в городское сословие необходимо было получить разрешение от Главной дворцовой канцелярии.

Первые единичные случаи перехода дворцовых крестьян в купечество относятся к 1710 г., однако с 1722 по 1728 г. эта практика стала регулярной, что, безусловно, способствовало увеличению общей численности городского купечества. По разным оценкам, численность посадских людей, которые имели право заниматься предпринимательством, с 1719 по 1762 г. выросла с 295,8 тыс. до 321,6 тыс. лиц мужского пола, причем основную массу (68,2%) составляли купцы третьей гильдии, т.е. выходцы из крестьян. В целом удельный вес купечества среди податного населения оставался незначительным – не более 2,5%.

Руководствуясь западноевропейскими формами городского устройства, Петр I в Указе от 16 января 1721 г., определил правовое положение купечества. В соответствии с ним все городское население, за исключением иностранцев, дворян, духовенства, подразделялось на «регулярных» и «нерегулярных» поданных. Регулярные граждане делились на две гильдии.

К первой были отнесены банкиры, знатные купцы, городские доктора, шкиперы купеческих кораблей «золотых и серебряных дел мастера», живописцы. Во вторую гильдию вошли все торговцы мелочными товарами и харчевыми припасами, а также ремесленники. Торговцы и ремесленники 1 и 2 гильдий были обложены подушной податью. «Нерегулярными» гражданами

были объявлены «подлые», т. е. низкого происхождения люди (чернорабочие, наймиты, поденщики). Лица иных сословий (духовные, дворяне, крестьяне), живущие постоянно в городе, в число граждан не входили, только «числились в гражданстве» и не участвовали в городском самоуправлении. Купцы – владельцы мануфактур или купцы, торговавшие с заморскими странами, составляли особую группу и подчинялись соответствующим центральным учреждениям – коллегиям, а не властям по месту жительства. Их освобождали от службы по выборным должностям, торговли казёнными товарами, сбора таможенных пошлин, военных постоев.

Дав городскому сословию стройную организацию, Петр I не только оставил ему все старые льготы, какими пользовались горожане до него, но дал и новые. «Регулярные» граждане хотя и сохранили характер тяглого сословия, но были избавлены от обязательной рекрутской повинности; в 1722 г. Петр I снял с горожан и личную службу по казенным надобностям; наконец, горожане получили право владеть крепостными людьми и землей наравне с дворянством, если были фабрикантами или заводчиками.

Этот указ устранял монополию купечества на ведение торговли, которой оно пользовалось со времен Соборного Уложения 1649 г. Торговлей теперь разрешалось заниматься лицам «всякого звания», за исключением военных, а ранее изданный указ о единонаследии (1714 г.) прямо рекомендовал младшим сыновьям дворянских фамилий заниматься торговой деятельностью. Петр I проповедовал о достоинстве, «честности и государственной пользе ремесленных занятий», настойчиво провозглашал в своих указах, что такие занятия никого не обесчестят, что торги и ремесла столь же полезны и почетны для государства, как государственная служба и ученье. Вероятно, не один дворянин поморщился, прочитав в указе о единонаследии, что обделенные отцовскою недвижимостью дворянские недоросли не будут праздны, а принуждены будут «хлеба своего искать службою, ученьем, торгами и прочим», и этого не ставить ни в какое бесчестие им и их фамилиям ни словесно, ни письменно.

Таким образом, купцы, записанные в гильдии, получили ряд весьма серьезных льгот, положивших начало их выделению в новое привилегированное сословие. Таким образом, на «обломках» прежних купеческих корпораций возникает новый предпринимательский слой – гильдейское купечество, что свидетельствует не только о наличии деловой активности в стране, но также о дальнейшем ее развитии. Однако эти успехи, по выражению В.О. Ключевского, «были несоразмерны со стоимостью их достижения и с потраченными на них жертвами».

4.2. Петровская политика в области промышленного предпринимательства

Но, может быть, в сфере промышленного производства предпринимательству была открыта «зеленая улица»? Кто не знает о мерах

поощрения государством частного промышленного строительства, которые были весьма значительны и многообразны? Кому не известна судьба простого тульского оружейника Никиты Демидова, ставшего одним из крупнейших промышленников России. Однако все было не так однозначно.

Возникновение «крупной» мануфактурной промышленности в России XVIII в. по существу своему было теснейшим образом связано с государством, с его военными и хозяйственными задачами, а вместе с тем и с той финансовой помощью, которую это государство оказывало нарождающейся промышленности. Строительство многочисленных мануфактур, преимущественно оборонного значения, осуществлялось не из абстрактных представлений о развитии экономики или расчетов получить доходы, а было непосредственно и жестко детерминировано необходимостью обеспечить армию и флот оружием, амуницией, боеприпасами, обмундированием. Экстремальная ситуация после поражения под Нарвой в 1700 г. заставила осознать необходимость увеличения и перевооружения армии, определила характер, темпы и специфику промышленного бума, в конечном счете всю экономическую политику петровского самодержавия. В созданной за короткое время государственной промышленности отрабатывались принципы и приемы управления экономикой, характерные для последующих лет и незнакомые России предшествующей поры. Участие государства в промышленном предпринимательстве проявлялось в непосредственном строительстве мануфактур на казенные средства. Именно государство выступало главным регулятором производственного процесса. Оно строго определяло, сколько, каких предприятий и где строить, а также следило за номенклатурой выпускаемой продукции.

Первое десятилетие XVIII века можно охарактеризовать как период активного вмешательства государства в экономику. В сжатые сроки государством и «кумпанствами» строились новые и модернизировались старые заводы. Однако если предприниматели не справлялись с большими и срочными заказами, то такие предприятия отбирались в казну. В Олонецком крае, который был главной заводской базой, использовавшей плохую местную руду, для Петербурга и всего Приладожья располагались предприятия известного заводчика Бутенанта. В 1700 г. он получил от Петра I суровый приказ, который предписывал за три месяца изготовить 100 пушек и 100 тыс. ядер. Выполнить такой объем работ в короткий срок заводчику не удалось. За невыполнение срочного государственного заказа заводы были отписаны в казну, и такие случаи были не единичны.

После Полтавской битвы, когда все ярче вырисовывались контуры предстоящей победы над Швецией в Северной войне, самодержавие начало вносить существенные изменения в торгово-промышленную политику. Государство сделало шаг навстречу развитию частного промышленного предпринимательства.

Начало мерам поощрения этого процесса положила «Берг-привилегия» 1719 г., подкреплённая Регламентом Мануфактур-коллегии 1723 г. Отныне

искать полезные ископаемые и строить заводы разрешалось всем жителям страны, независимо от их социального статуса, и иностранцам. Образцы найденной руды отправлялись в Берг-коллегию. После проверки месторождения за разработчиком закреплялся обследованный участок земли и выдавался документ, подтверждающий права и обязанности будущего заводчика. Новое горное законодательство не считалось даже с феодальным правом на землю. Если сам владелец земли, на котором найдена руда, не собирался заниматься разработкой и строить промышленное предприятие, «то принужден будет терпеть, что другие в его землях руду и минералы искать, копать, и переделывать будут, дабы божие благословение под землею втуне не осталось». За использование земли «фабрикант» обязан был выплачивать компенсацию владельцу земли в размере 1/32 доли получаемой прибыли. Заводовладельцу гарантировалось приобретение земельного участка в размере 250 кв. сажен, что было, однако, недостаточно для ведения хозяйства в полном объеме.

Не менее важным правительственным решением стала практика передачи государственных предприятий, особенно убыточных, в руки частных владельцев или специально созданным компаниям. Таким доверием со стороны государства теперь был обличен не только Н. Демидов, но и другие предприниматели. Условия передачи предприятий были различными. Очень часто они осуществлялись на безвозмездной основе с предоставлением денежных ссуд и благоприятных условий. Иногда подписывалось соглашение, по которому погашение стоимости переданного предприятия производилось не наличными средствами, а поставками казне производимой продукции. Но чаще передавали убыточные предприятия, рассчитывая на реанимацию производства за счет вложения собственных средств частника. Так, Казанская суконная казенная мануфактура была передана купцу Микляеву, другая купцу Щеголину, бумажная мануфактура в Петербурге Маслову и Солодовникову, московские полотняные заводы купеческой компании Андрею Турке, Цынбальщикову и др. Из дворянских промышленных компаний наиболее крупная шелковая мануфактура была организована графом Апраксиным, Шафировым и Толстым. Крупнейшим иностранным предпринимателем был владелец нескольких мануфактур англичанин Тамес, стоявший также во главе компании из русских крупных купцов. В этой компании субсидии казны и иностранные капиталы играли незначительную роль, львиную долю средств вносили русские пайщики. Пороховыми заводами владели англичанин А. Стейлс, голландцы Р. Мейер и Л. Рутхерс. Но обычно предприятия, основанные иностранцами, оказывались недолговечными, а сами они, в большинстве своем, возвращались на родину. Те же, кому удавалось утвердиться в России, быстро ассимилировались. Приглашение иностранных специалистов на отечественные предприятия оговаривалось специальными контрактами, имевшими целью не только их участие в организации производства, но и прежде всего обучения мастерству русских работников. В ее регламенте имеется следующее указание: «Над заводчиками и фабриками и мануфактурами смотреть накрепко. Чтоб каждый

при своих фабриках добрых и искусных мастеров имел, у которых бы русские обучались совершенно так, чтоб впредь могли сами за мастеров работать, дабы сделанные вещи могли российским мануфактурам славу принести».

«Незнатные» имена торгового купечества, притом почти исключительно русского, пестрят среди списков предпринимателей петровской эпохи. Это имело место как по отношению к частным предприятиям, устраиваемым самостоятельно, так и по отношению к арендуемым казенным. Часть фабрик устраивалась целиком «своим коштом», часть лишь с пособием от казны. Так, в упомянутой крупной компании Шафировой учредителями вложен был капитал в 81,3 тыс. руб. и пособие от казны 36,7 тыс. руб. В компании Тамеса учредителями внесено было 46 тыс. руб. (в том числе самым крупным пайщиком, Микляевым, 12 тыс. руб.) и 5 тыс. руб. пособий от казны. Капитал компании игольного завода Томилина составлял 33 тыс. руб., полотняной фабрики Гончарова 142 тыс. руб.

Благодаря такой государственной политике из 200 мануфактур, открытых в эпоху Петра I, частным лицам принадлежали 111. Немало представителей гостинной и суконной купеческих сотен заводили мануфактуры собственным «коштом» или при участии казны. Они действовали в полотняной, суконной, шелковой, писчебумажной, кожевенной, скипидарной и купоросной отраслях промышленности. Роль казенного капитала в промышленности, например, в Москве к концу царствования Петра I, значительно упала. Из 100 частных мануфактур (цифры в литературе расходятся), основанных в первой четверти XVIII в., 40 % находились в руках купцов, а с учетом всех посадских людей, включая ремесленников, - 64 %.

Изменение акцентов в торгово-промышленной политике позволило государству избавиться от наиболее убыточных для казны предприятий. В частных руках мануфактуры оживали. Если вначале почти все они были нерентабельны и выпускали продукцию низкого качества, то к концу царствования Петра I качество продукции улучшилось, а предприятия уже не были убыточными.

При этом компания или частный предприниматель превращались не столько в полноправного собственника, сколько в своеобразного арендатора. Передача проходила на условиях, обозначенных государством, а оно могло в любой момент изменить правила игры, вплоть до возвращения предприятия в казну. Более того, в казну могли быть отписаны и те мануфактуры, которые предприниматель построил на свои средства. Как только предприятие переставало обеспечивать бесперебойное поступление в казну необходимой продукции, оно могло быть конфисковано. Отсюда ясно, что основная обязанность предпринимателя – выполнять государственный заказ.

Нет никаких оснований считать, что Петр I, пусть даже неосознанно, способствовал развитию тех приемов и форм предпринимательской деятельности, которые были распространены тогда в Западной Европе. Ведь основной обязанностью предпринимателя-промышленника было выполнение казенных заказов. Только излишки продукции можно было затем реализовать

на рынке. Но, во-первых, после выполнения казенного заказа излишков продукции просто не оставалось, и, во-вторых, продавать продукцию заводчику приходилось опять же в казну по ценам, установленным государством. Частное промышленное предпринимательство было, таким образом, намертво привязано к государственной колеснице системой казенных заказов и регулируемыеми ценами, не говоря уже о прямом строгом контроле со стороны Берг-коллегии и других государственных органов, не делающих различия между казенными и частными предприятиями. С одной стороны, такая государственная опека была предпринимателям во благо, так как гарантировала сбыт продукции и стабильность доходов. С другой стороны, гарантированный при любых условиях сбыт продукции, отсутствие рынка и конкуренции – все это закрывало перспективы технического прогресса и повышения качества продукции. Многочисленные льготы, даваемые правительством заводчикам, как-то: беспроцентные ссуды на несколько лет, беспошлинная продажа товаров, обеспечение по существу бесплатной рабочей силой – все это было не во благо, позволяло им паразитировать за государственный счет и не думать о дальнейших перспективах развития производства.

Характерная особенность купеческого промышленного развития XVIII в. состояла в одновременном вложении свободного капитала в разнообразные отрасли производства. Часто при крупных предприятиях строились вспомогательные заведения для обеспечения их потребностей. Это могли быть заводы по производству строительного материала, пильные мельницы, смолокурни и пр. Поступать так предпринимателей заставляла ограниченная емкость внутреннего и внешнего рынка. К тому же, развитие отдельных отраслей имело свои пределы, а рынки были подвержены колебаниям спроса и конъюнктуре. Размещение капиталов одновременно в нескольких отраслях служило определенной защитой предпринимателя от неудач в одной из областей вложения средств. Такая тактика защищала от катастрофических последствий и обеспечивала относительную стабильность всего предприятия. Вот почему многие купцы, вложив капиталы в промышленность, продолжали заниматься торговой деятельностью. Ограничение предпринимательства одной сферой зачастую приводило, вследствие вмешательства государства, к экономической несостоятельности предпринимателя.

Влияние государства на экономику не ограничивалось прямым воздействием на промышленность и торговлю. Деформация российского предпринимательства, приобретение им несвойственных европейскому бизнесу черт во многом было обусловлено господствующими в стране социально-политическими отношениями, придавшими российскому предпринимательству ярко выраженный крепостнический характер. Особенно отчетливо это видно на примере промышленного производства, которое с самого начала базировалось на принудительном труде. Далеко идущие последствия для судьбы отечественного предпринимательства имели два указа Петра Великого: от 18 января 1721 года, разрешавшего владельцам предприятий прикупать к своим заводам крепостных крестьян, с оговоркой «токмо под такую кондицию, дабы

те деревни всегда были уже при тех заводах неотлучно», и от 15 марта 1722 года о розыске беглых работных людей. В дальнейшем доля вольнонаемных рабочих постоянно сокращалась, чему в немалой степени содействовала сложившаяся практика, когда свободный человек насильно закреплялся за предприятием, если он был обнаружен соответствующей государственной приписной комиссией. Так продолжалось до тех пор, пока, согласно указу 1736 года, все сохранившиеся к тому времени вольнонаемные рабочие были объявлены крепостными владельцев заводов - «вечноотданными». В итоге целые отрасли промышленности стали использовать труд крепостных рабочих.

В то же время за деятельностью владельцев посессионных мануфактур велось государственное наблюдение. Эти владельцы впоследствии освобождались от обязательной государственной службы, имели налоговые и таможенные привилегии. Но право собственности на частных владельцев на их предприятия государство не гарантировало и в любой момент заводы могли быть отобраны в пользу казны. Кроме того, все производство посессионных заводов находилось под контролем правительства. Размеры, предметы и качество выработки продуктов вплоть, например, до определения ширины и добротности сукон, условия сбыта продукта, размеры заработной платы и условия работы – все это находилось под контролем и регулировалось правительством. В случае невыполнения этих предписаний они могли подвергнуться штрафу. Если в коллегиях приходили к выводу, что предприятие «ведется непорядочно», оно могло быть отобрано в казну, передано другому лицу. При таких условиях посессионные предприятия представляли собой малоподвижный и некапиталистический аппарат, тесно связанный не с рынком, а с потребностями государства и бюрократического аппарата.

Однако основная негативная черта петровских реформ заключалась в том, что на целые столетия оказалось деформированным сознание российского предпринимателя. Вмонтированные в государственную экономику, покоящиеся на крепостнических отношениях, купцы и промышленники не могли осознать свой социальный статус и свое классовое своеобразие. У них не возникло и не могло возникнуть классовое корпоративное сознание. Если в передовых государствах Европы буржуазия не только осознавала свое место в системе общественных отношений, но и открыто заявляла о своих претензиях дворянству и королевскому двору, то в России такое было невозможно. Многие купцы и мануфактуристы из всех сил пытались выйти в дворяне. Мечтали накопить средства, купить деревеньку с крепостными крестьянами и зажить мирной помещичьей жизнью. Таким образом, получаемые доходы шли не на расширение и модернизацию предприятий, а покупку земли и крестьян, которые нередко стоили в 3-4 раза дороже производственных мощностей. Так происходило омертвление капитала и создание феодального, а не капиталистического прибавочного продукта. Наиболее удачливые из купеческой среды сумели реализовать свою мечту, через одно-два поколения превращались в потомственных дворян, полностью растворялись в

«благородном» сословии и забывали о своих предприимчивых отцах и дедах, вышедших из среды крестьян и мелких торговцев. Наиболее характерный пример в этом отношении – династии промышленников Строгановых и Демидовых, ставших графами и баронами Российской империи.

В целом можно констатировать, что в сфере именно предпринимательской деятельности петровские реформы дали специфичный результат. Достигнутый на крепостнической основе промышленный подъем придал новый импульс традиционному обществу с ее бюрократически-регулируемой экономикой и закабалением предпринимателя государством. Это существенно притормозило тенденцию к достижению свободной рыночной экономики, которая уже успела сложиться в передовых государствах Европы. России же был уготован иной путь – рост промышленного производства и становление нового предпринимательского класса шли рука об руку с усилением абсолютистского государства, роста дворянских привилегий и еще большего усиления крепостнических отношений, что делало бесперспективным зарождение предпринимательских начал в экономике. Таким образом, государственная деятельность Петра Великого обусловила в дальнейшем застой в развитии производительных сил, деформировало свободные рыночные предпринимательские начала в экономике.

В целом реформы Петра I, независимо от неоднозначных оценок их результатов, – безусловно, явление значительное в истории России. По мнению историка С.Н. Соловьева, начало XVIII в. – это «своеобразный переход России из древней истории в новую, из возраста, в котором господствует чувство, в возраст, когда господствует мысль». В петровскую эпоху государственной властью были приняты многочисленные законоположения и предложены мероприятия, реализация которых благоприятно сложилась на развитии торговли и промышленности, предпринимательства в целом. Реформы вывели страну из экономической стагнации XVII в., способствовали значительным сдвигам в ее экономическом, культурном и государственном развитии. Поощряемое государством развитие промышленности способствовало преодолению экономической отсталости России и укреплению ее военной мощи, поставило ее в ряд ведущих мировых держав.

К отрицательным факторам следует отнести возросшее в ходе реформ давление государства на торгово-промышленные слои общества, что привело к сужению сфер функционирования купеческого капитала, ограничению возможностей его накопления и даже к прямому его изъятию. Противоречивость и непоследовательность торгово-промышленной политики государства во многом обуславливались остротой социальных противоречий и столкновением интересов разных сословий общества. Однако социальные противоречия – лишь часть проблемы. Главной целью, которую преследовало государство по отношению к торгово-промышленным слоям российского общества, было увеличение государственных доходов за счет деятельности купечества. И эта цель в основном была достигнута.

Крайне негативно оценивал социальный аспект реформ Петра I В.О. Ключевский, считавший, что все они пошли на пользу государству (представителям власти) и ничего не дали народу. «Реформа Петра была борьбой деспотизма с народом, с его косностью. Он надеялся грозой власти вызвать самодеятельность в поработанном обществе и через рабовладельческое дворянство водворить в России европейскую науку, народное просвещение как необходимое условие общественной самодеятельности, хотел, чтобы раб, оставаясь рабом, действовал сознательно и свободно... Реформа Петра пошла на пользу только государству в узком смысле этого слова... До Петра Великого Московское государство было слабосильной полуазиатской страной, державшейся за слабосильный народ, после Петра оно стало могущественной Европейской империей, покоившейся на обнищавшем, безгласном, поработанном народе».

Действительно, при Петре I государство стало могущественной европейской империей с сильной армией, но это могущество покоилось на крепостнической системе, что предопределило дальнейшее отставание России от европейских стран.

4.3. Внешняя торговля в эпоху Петра Великого и русское купечество

В целях расширения торговли со странами Западной Европы велась Северная война и было начато строительство новой столицы – Санкт-Петербурга. Царь Петр I стремился превратить Петербург в главный порт России. Перенос столицы в Санкт-Петербург должен был означать, что обратного движения на пути начатой «европеизации России» не будет. В интересах расширения внешней торговли через Балтику и преодоления зависимости от иноземных судовладельцев Петр I приступил к строительству российского торгового флота, поощрял купцов вывозить товары за границу на отечественных кораблях. Изменение направления грузопотоков на внешний рынок, с одной стороны, сулило купцам существенные выгоды, но с другой – Северная война поставила серьезные препятствия в торговле. В течение всей войны Санкт - Петербургский порт не смог стать серьезным конкурентом Архангельска, хотя русское правительство делало все возможное для активизации внешнеторговых связей через новую столицу. Но ни обещания щедрых наград капитанам первых иностранных судов, которые придут в Санкт-Петербургский порт, ни обращения к правительствам Англии, Голландии, Дании и других морских держав торговать с Россией через Санкт-Петербург, ни обсуждение проектов выгодных для иностранцев договоров о торговле не принесли результатов. Известны лишь единичные случаи захода иностранных кораблей в Санкт-Петербург в 1703, 1704, 1710 годах, и то после предварительной договоренности со Швецией. Шведские военные корабли не пропускали купцов к российской столице. В 1713 году царь с удовлетворением констатировал прибытие 6 иностранных торговых судов в Санкт-Петербург.

Убежденный в том, что полнокровная внешняя торговля ускорила бы развитие северной столицы, увеличила бы приток населения в неё, Петр I 31 октября 1713 года издал указ, выполнение которого должно было радикально изменить роль Санкт-Петербурга во внешней торговле России: было запрещено доставлять в Архангельск не только главные товары русского экспорта - пеньку и юфть, но и ряд других, пользовавшихся спросом за границей: икру, клей, поташ, щетину, ремень. Введенный запрет наносил ощутимый ущерб торговле русских негоциантов. Они должны были отказаться от налаженных путей доставки грузов в Архангельск. Иностранным купцам следование указу также не обещало выгод из-за постоянной угрозы шведского флота. Эта мера вызвала отрицательную реакцию как русских, так и иноземных купцов. Только системой мероприятий (запрещением отпускать отдельные товары «за море» через Архангельск, снижением пошлин в Санкт-Петербургском порту и повышением их в Архангельском, переселением купцов в новую столицу) правительству, правда, с большим трудом удалось направить товарооборот с Европой через Санкт-Петербург. Так, если в 1703 году в этот порт, как отмечалось выше, пришел лишь один иностранный корабль, то в 1722 году – 116, а в 1725 году – уже 914 кораблей. В течение 8 лет (1710 – 1718) вывоз товаров из Архангельска увеличился в денежном выражении с 1,3 до 2,3 миллиона рублей, а ввоз – с 142 до 600 тысяч рублей. Из Петербурга в 1718 году было вывезено товаров на 268 590 рублей. Доставлено же было в Петербург товаров в 1718 году на сумму 218 049 рублей.

В дальнейшем через Петербург правительство посредством Коммерц-коллегии предпринимает усилия по установлению торговых отношений с Италией (1717-1718 гг.), Францией (1723-1726 гг.), Испанией (1725-1726 гг.), куда на средства казны и отдельных купцов снаряжаются корабли с разнообразными товарами. Однако, как установлено в специальной литературе, длительность и трудность морского пути, конкуренция и враждебность со стороны купцов Англии, Голландии, Гамбурга, незнание специфики новых для России рынков, как и отсутствие ряда необходимых условий к их приобретению, в том числе опыта и профессиональных навыков у русских купцов, привели все предприятие к краху. По словам секретаря прусского посольства И.Фоккеродта, «расходы поглотили весь капитал, имевшие долю в барышах от этой торговли получили немного или ничего». В 1726 г. Коммерц-коллегия и Главный магистрат признали, что «оное продолжение к пользе безнадежно». Санкт-Петербург при жизни Петре I так и не стал главным портом России, ее «окном в Европу».

Правительство Петра I не только своим примером стремилось привлечь русских купцов к торговле с европейскими странами на своих судах, но и пыталось осуществить комплекс мер, направленных на поощрение и обеспечение подобных предприятий. К ним относилось учреждение торговых представительств и консульств в Амстердаме (1707 г.), Венеции (1711 г.), Гамбурге (1713 г.), Париже (1715 г.), Бреславле и Антверпене (1717 г.), Вене (1718 г.), Нюрнберге (1722 г.), Бордо и Кадиксе (1723 г.), комплектование

отечественных судов кадрами шкиперов и матросов, попытки создать постоянно действующую систему заграничного обучения российских купцов, предоставление права беспошлинной покупки кораблей, построенных в России, введение таможенных льгот для купцов, вывозивших товары за рубеж на отечественных судах. Однако все эти меры оказали слабое влияние на активизацию самостоятельной торговли русских купцов за границей. Организация торговых консульств была подчинена обеспечению главным образом интересов не частной, а казенной торговли за рубежом, а призыв к купцам посылать «на собственном коште» за границу для обучения коммерции своих сыновей и родственников не встретил поддержки в массе купечества как из-за отсутствия свободных средств, необходимости личного участия сыновей в торгах их отцов, так и из-за слабой заинтересованности большинства купцов в заграничном вояже, не связанном с собственной торговой деятельностью.

Несмотря на общий рост значения русских купцов на иностранных рынках, и в конце столетия в Петербурге – главном порте России, по данным таможенных ведомостей, обработанных Б.Н. Мироновым, на их долю приходилось всего 8 – 9% самостоятельного экспорта и 11 – 15% импорта. Обладавшая огромными запасами необходимых Западной Европе товаров, в первую очередь сырья и полуфабрикатов, Россия не имела реальных материальных ресурсов (казенных и купеческих), достаточных, чтобы пробиться на западные рынки сквозь плотные ряды иностранных коммерсантов и их правительств, откровенно враждебно встретивших появление России на берегах Балтики.

Характерной организационной особенностью российской внешней торговли было осуществление ввоза и вывоза товаров преимущественно на иностранных, в первую очередь английских, кораблях. Продажа товаров, как казенных, так и частных, производилась также в основном через купцов-комиссионеров из стран Западной Европы. В первой половине XVIII в. поездки самих купцов в страны Европы, по наблюдению Н.Н.Репина, были редкими.

Наряду с морской, Петр I большое внимание уделял и сухопутной торговле. Со странами Западной и Центральной Европы сухопутная торговля велась через Украину. В 1714 году крупный транспорт с казенными сибирскими товарами был отправлен в Польшу и Венгрию.

На российском рынке активно действовали купцы из стран Западной Европы (Голландии, Англии, Германии). Западноевропейские купцы, число которых порой достигало несколько сотен, в своем большинстве были представителями европейских торговых компаний: Русская компания в Лондоне, Гамбургское общество купцов, торгующих с Архангельском, Дирекция московской торговли и ряда других. Внешнеторговые операции составляли основное содержание коммерческой деятельности европейских купцов в России. Ведущим их торговым партнером была государственная казна. Пользуясь ее посредническими услугами иноземные купцы не только продавали, но и закупали российские экспортные товары. Наряду с иностранными купцами внешнеторговые операции со странами Европы вели

отечественные негоцианты, как правило, принадлежавшие к верхушке петербургского и архангельского купечества.

По примеру голландской, Ост-Индской и других зарубежных компаний Петр I стремился создавать аналогичные отечественные внешнеторговые компании. В октябре 1699 года его именным указом было разрешено «Московского государства и городовым всяких чинов купецким людям» учреждать торговые компании и торговать так, «как торгуют иных государств торговые люди». Указ способствовал созданию в России ряда торговых компаний для торговли со странами Европы и Азии. Так, в 1711 году петровским указом была создана компания «из торговых людей» по торговле с Китаем. В начале 1720-х годов были созданы аналогичные компании по торговле с Испанией и Португалией. Однако эти компании вскоре разорились из-за отсутствия желания многих ведущих купцов вступить в число их пайщиков, нехватки вследствие этого капиталов, трудностей проведения внешнеторговых операций и конкуренции со стороны английских, голландских и французских купцов. Торговля с этими государствами осталась в руках российской казны.

В петровскую эпоху резко возросло значение государственного регулирования внешней торговли. Этими вопросами ведала образованная в 1715 году Коммерц-коллегия – центральное учреждение в сфере торговли. В ее состав входили не только русские чиновники, но и иностранные советники. Коллегия получала право вести самостоятельные переговоры с иностранцами и заключать с ними контракты. Ее чиновники регулировали деятельность отечественных внешнеторговых компаний. По регламенту Коммерц-коллегия должна была надзирать за тем, чтобы преобладающая масса товаров, предназначенных на вывоз, монопольно закупались самим государством или специально учрежденными торговыми компаниями и откупщиками. Так, купцам Оконишниковым было передано монопольное право на вывоз за границу льняного семени. Голландские купцы И. Любс и Х. Брант владели правом на скупку и экспорт щетины. Их соотечественники А. Дикс, И. Гутман монополизировали хлебную торговлю. Английский купец К. Гуфтель, представитель английской табачной компании «Tobacco Adveture to Russia» имел лицензию на монополию на ввоз в Россию табака и вывоз товаров, купленных на деньги, полученные от его реализации. Откупа получали и царские сановники (например, надворный советник П. Ягужинский), наживавшие на внешнеторговых операциях баснословные состояния. В частности, светлейшему князю А.Д. Меншикову было предоставлено монопольное право вывоза в Европу дегтя, тюленьих шкур и продуктов рыболовства Архангельского побережья. Товары, скупаемые и вывозимые казной и ее уполномоченными лицами, продавались исключительно за полновесную металлическую валюту («ефимки»).

Государственные монополии наносили ощутимый урон русским купцам в связи с тем, что товары, пользовавшиеся спросом на внешнем рынке, такие как юфть, деготь, пенька, смола, поташ, конопляное семя, могла сбывать за границу

только казна. Тем самым купечество отстранялось от важнейшего источника накопления капиталов. Правда, Петр I порой отступал от широкой монополизации внешней торговли. Так, в 1717-1719 гг. правительство оставило монополию лишь на «поташ и смольчуг», предоставив торговлю остальными товарами купечеству и откупщикам, а в 1721 году разрешило вольную торговлю лесом во всех портах Балтики (кроме Риги) всем «купецким людям».

Вместе с тем, о полном отказе от государственной монополии на внешнеторговую деятельность не было и речи. Правительство России впоследствии неоднократно объявляло монополию на продажу тех или иных товаров. Так, например, правительство уменьшило выдачу «жалованных грамот», даровавших льготы иностранным купцам.

Проводимая Петром I реформа промышленности способствовала не только увеличению торгового оборота, но и существенному качественному изменению структуры внешней торговли России. Во-первых, на ведущее место в составе экспорта вышли промышленные товары. Во-вторых, торговля получила активный баланс: экспорт превысил импорт. Разница между ввозом и вывозом в виде иностранной валюты оседала в российской казне.

Развитие ремесленной и мануфактурной промышленности позволило увеличить вывоз железа, льняных тканей, парусины, юфти. Экспортировались и такие товары, как скатерти, салфетки, простыни и др., что свидетельствовало о переходе экономики России и ее внешнеторговой деятельности на новую ступень. Россия практически обеспечивала Западную Европу парусиной – «двигателем» тогдашнего парусного флота. Уже летом 1721 года в Санкт-Петербургском порту можно было наблюдать любопытную картину: товаров с иностранных судов выгружалось значительно меньше, чем грузилось на них, а некоторые суда приходили в северную столицу, имея в трюмах лишь балласт. Это объяснялось отчасти тем, что Россия в промышленном развитии настолько продвинулась вперед, что новые мануфактуры были в состоянии обеспечить своей продукцией потребности страны. Безраздельное господство изделий европейских мануфактуристов на внутреннем рынке России уходило в прошлое. Однако товарная масса, приобретаемая в России, все еще была больше той, что ввозилась, поскольку иностранные купцы покупали сырье (лен, пеньку, кожи) либо полуфабрикаты (железо, парусину), а продавали готовые изделия. Они доставляли в Санкт-Петербург шерстяные и шелковые изделия, напитки, кофе, пряности, краски, стекло. В импорте, как видно из перечня товаров, преобладали предметы роскоши для русской знати.

К концу первой четверти XVIII века изменилась и география внешней торговли России. Если в XVI – XVII веках основными покупателями российских товаров были выступали страны Востока, то теперь эти товары стали приобретать Англия, Голландия, немецкие города. В 1725 году стоимость товаров, вывезенных в Западную Европу через три порта (Санкт-Петербург, Ригу, Архангельск), равнялись 4,2 миллиона рублей, а ввезенных – в два раза меньше – 2,1 миллиона рублей, что являлось показателем активного торгового баланса России.

В целях развития внешней торговли и для защиты интересов русских купцов в иностранных государствах за границей были учреждены русские консульства, назначением которых являлось оказание содействия проведению двухсторонних внешнеторговых операций. Первое из них было открыто в Амстердаме, затем – в Лондоне, Тулоне, Кадиксе, Лиссабоне. К концу царствования Петра I русские консулы действовали почти во всех главных городах Европы. Правительство также поощряло деятельность за границей торговых посредников.

В области торговли Петр I стремился поставить под контроль государства весь торговый оборот. Он добивался превышения вывоза над ввозом, стремился обеспечить накопление денежного капитала в стране. Меркантилизм Петра проявлялся и в стремлении освободить Россию от посредничества иностранцев, в первую очередь голландцев и англичан, в торговле с Испанией, Францией, Индией, Китаем и другими странами.

Вместе с тем, меркантилизм Петра I имел отличительные особенности. Его экономическая программа не являлась слепым копированием зарубежных идей, а имела самостоятельное направление, отражающее условия и потребности жизни России. В ней отсутствовало характерное для меркантилистов Западной Европы отождествление богатства с деньгами. Царь усматривал богатство в производстве материальных ценностей и считал развитие промышленности основой экономической мощи страны. Забота о притоке денег (правительство не разрешало вывозить за пределы России золото и серебро) для накопления драгоценных металлов и чеканки русской монеты играла существенную роль во внешнеэкономической политике, но не являлась определяющей. На первое место Петр I ставил решающую роль государства в регулировании экономики.

Сделав ставку на развитие мануфактурного производства, Петр I пересмотрел свое отношение к внешнеторговым связям России как важнейшему условию создания промышленно развитого государства. Внешнеторговая политика Петра I была подчинена решению общей задачи подъема производительных сил страны, главным образом промышленности.

Наряду с политикой меркантилизма Петр I проводил и политику протекционизма.

Размеры таможенных пошлин на заграничные товары ставились в прямую зависимость от способности отечественных предприятий удовлетворить в них потребности внутреннего рынка: чем больше тех или иных товаров производили русские мануфактуры, тем более высокая пошлина взималась при ввозе аналогичных заграничных товаров. Самая высокая пошлина – три четверти стоимости товара – была установлена на железо, парусину, шелковые ткани, курительные трубки, швейные иглы. Пошлина в половину стоимости взималась с полотна, бархата и т.п. Минимальной пошлиной – 20 и 10 процентов – облагались товары, не производившиеся в России, в первую очередь, промышленное оборудование. На астрономические и

хирургические приборы и инструменты, а также на очки пошлина не начислялась.

Товары, вывозившиеся из России в большинстве случаев облагались низкой – трехпроцентной пошлиной, кроме промышленного сырья и полуфабрикатов, необходимых для российских фабрик (например, шерстяная и льняная пряжа), на которые была установлена запретительная пошлина. Для русских купцов пошлина снижалась втрое, если они ввозили или вывозили товары на собственных судах. Новый тариф сначала применялся только в морских портах, а затем был введен и на сухопутной польской границе.

Таможенный тариф 1724 г., несомненно, благоприятствовал росту отечественной мануфактурной промышленности. Вместе с тем введение его повлекло за собой два прямо противоположных последствия. С одной стороны, высокие пошлины защищали молодую промышленность России от наплыва на внутренний рынок изделий западноевропейских мануфактур и тем самым помогали ей встать на ноги. Но они же, ограждая российских предпринимателей от конкуренции извне и обрекая промышленность на застой, препятствовали действию стимулов к повышению качества производимой продукции. А оно не выдерживало сравнения с изделиями западноевропейских мануфактур, имевших за плечами многовековую историю и высокий уровень промышленной культуры. Тем не менее покровительственный тариф, как и монополия на производство ряда изделий, оказали на этапе становления российской промышленности положительное влияние. К подобным мерам прибегали все страны, экономика которых была развита слабее других и нуждалась в мерах государственного покровительства.

Но достичь желанной независимости от иностранных государств во внешней торговле Петру I до конца не удалось. На то были многие объективные причины, о которых было рассказано выше.

Россия, как уже отмечалось выше, на протяжении всей своей истории претендовала на роль коммерческого посредника между Востоком и Западом. Одновременно она стремилась вести сколько-нибудь значительную восточную торговлю, несмотря на отмеченную ранее незначительность внешнеторговых оборотов.

В целях развития торговли с Востоком царь Петр I, наряду с войной за выход к Балтийскому морю, вел войны с Турцией за выход к Черному морю. Под его командованием состоялись Азовские походы 1695-96 годов. По заключенному в 1700 году Константинопольскому миру к России отошел Азов. В основанную Петром в 1698 году военно-морскую крепость Таганрог были переселены купцы из Москвы и других городов. На торгах Таганрога велась активная торговля с турецкими, персидскими и другими восточными купцами. Однако вследствие неудачного Прутского (1711) похода Петра и потери Азова дальнейшая внешнеторговая деятельность России в Азовско-Черноморском регионе была свернута.

В 1697 году правительство Петра I пошло на дальнейшее развитие торговли с Китаем. В Китай была отправлена торговая миссия под началом

И. Идеса. Была продолжена политика сосредоточения торговли с Китаем в руках правительственных чиновников. Управление русско-китайской торговлей было возложено на Сибирский приказ, в распоряжении которого в Москве имелись обширные склады, где сосредотачивалась пушнина со всей России. Там накапливались такие товары, как сукно, кожа, медная и оловянная посуда, хлопчатобумажные ткани, перец, нашатырь – их впоследствии отправляли в Сибирь для обмена на пушнину. Ценнейшие виды пушнины – соболь и чернбуря лисица – были объявлены товарами государственной монополии. Частным купцам запрещалось ими торговать, а имеющиеся у них шкурки должны были сдаваться в казну по твердо установленным ценам. Государство, кроме того, было держателем сибирской пушнины – главного предмета экспорта. Для отправки частных товаров с караванами купцам необходимо было предварительно запастись пропускными грамотами из Сибирского приказа. Делалось это для того, чтобы слишком большое количество частных товаров не могло составить конкуренции казенным. По правилам, установленным Сибирским приказом, караван в первую очередь должен был осуществить распродажу казенных товаров, и только после этого разрешалась продажа частных. Однако нередко эти правила нарушались. С целью дальнейшего устранения конкуренции казенной торговле Петр I в 1706 году запретил посылать с караванами в Пекин частную пушнину. В свою очередь, китайские власти в целях организации учета и контроля стремились иметь отношения с казенными русскими караванами. Вместе с тем необходимо отметить, что такая форма ведения коммерческих операций, как казенная караванная торговля, была малоэффективной. Эта казенная торговля обеспечивала потребности императорского двора и высшей знати в дорогих тканях, драгоценных камнях и других предметах роскоши. Вместе с тем товарный ассортимент мог быть расширен за счет изделий и продуктов для массового потребления, но казенная форма товарообмена на это не была рассчитана. Для развития торговли необходимо было развивать частную торговлю. В целях расширения внешнеторговых контактов, расширения экспорта Петр I в 1711 году отменил свой прежний указ, передав часть караванной торговли в частные руки, поощряя при этом расширение ассортимента товаров.

Необходимо отметить, что, как и в предыдущие годы, в торговле с Китаем Россия проявляла значительно большую активность. Причина заключалась в изменении экономической жизни России, обусловленной реформами Петра I. Для России главным в развитии отношений с Китаем были экономические факторы, а для Китая – политические. В Китай поставлялись меха и кожи, а также иностранная серебряная монета и серебряные изделия. Из Китая, как и прежде, ввозились фарфор, драгоценные камни, шелк, золото и серебро в слитках.

В интересах купечества расширялись рынки для торговли со странами Азии в Сибири, на Дальнем Востоке, на Каспии. Русско-персидская торговля, которую вели армянские купцы, была сосредоточена в Астрахани. В 1716 году

в астраханский порт было доставлено бухарских и персидских товаров на сумму 464 000 рублей, с которой было взыскано свыше 22 500 рублей пошлины. На российском рынке действовали купцы из Восточных стран (Индии, Ирана, Китая, среднеазиатских государств).

Петр I замыслил установить связи с Индией, повернув воды Амударьи так, чтобы те, как в древности, вновь потекли в Каспийское море. В 1716 году он послал отряд казаков с целью произвести разведку возможности осуществления данного проекта. Император несмотря на увлечение «узбойским проектом», все же в 1723 году выделяет значительные средства на мадагаскарско-индийскую торговую экспедицию. Внешнеторговым связям России с Востоком, как и в предыдущие годы, мешали постоянные междоусобицы местных приграничных князьков, а также нападения кочевников на торговые караваны.

Таким образом, меркантилистская идеология, приверженцем которой был Петр, требовала активизации торгового баланса и преобладания вывоза над ввозом, протекционизма национальной промышленности, расширения рынков сбыта отечественных товаров, перестройки сложившейся торговых купеческих корпораций и т.п. В условиях окружения молодых растущих капиталистических государств необходимо было создать инфраструктуру, которая могла бы обеспечить существование государства в условиях Нового времени, и эта задача была решена.

4.4.И.Т. Посошков – идеолог русского купечества первой четверти XVIII в.

Ярким и оригинальным представителем русской экономической мысли петровского времени был И.Т. Посошков (1652-1726), выразивший в своем труде – «Книга о скудости и богатстве» (1724 г.) идеологию передового русского купечества. Этот труд писался в сложное и противоречивое время, в период коренных преобразований, прочно связанных с именем Петра I, которому, по замыслу автора, и адресованы реформаторские предложения по преобразованию различных сторон государственной и общественной жизни. Глубокое понимание им задач экономического развития России, по пути которого вели реформы Петра I, сделало его не только защитником петровских преобразований, но и их критиком, шедшим в своих требованиях значительно дальше, чем находил это возможным царь, вынужденный считаться с интересами дворянства и формирующейся бюрократии.

Биографические сведения об Иване Посошкове крайне скудны. Известно, однако, что он родился в селе Покровское близ Москвы в семье ремесленников-серебряников, учился гравированию, черчению, оружейному, столярному делу, чеканке денег, винокурению. В 1694-1696 годы работал над денежным станком для подношения Петру I. В 1697 году демонстрировал царю «огнестрельные рогатки». Имел винокуренный завод, серный прииск, искал нефть, пытался завести фабрику игральных карт, работал фонтанным и водочным мастером. К концу жизни покупал дома, деревни, земли в Новгороде и Петербурге.

Именно близость к Москве родного села во многом, по-видимому, сыграла свою роль в «возгорании» в нем «жажды деятельности», а полученные знания определяли род его занятий: винокуренный завод, организация текстильной мануфактуры, «уставный денежного дела мастер». Столь разносторонние профессиональные искания во многом объяснялись и колебаниями «неорганизованного» рынка, который заставлял И.Т. Посошкова прикладывать капиталы в разных сферах производства и тем самым защищать себя от возможных катастрофических последствий в случае неудачи в каком-то из его предприятий. Сейчас бы это назвали обеспечением стабильности бизнеса.

В своей работе «Книга о скудости и богатстве» И.Т. Посошков изложил обширную программу дальнейших экономических реформ в стране, направленных на защиту интересов купечества. Как идеолог третьего сословия он защищал интересы отечественного производства, придавал особое значение внутренней и внешней торговле в накоплении государством богатства. У И.Т. Посошкова, купца-промышленника, успевшего подумать о многом, о чем не умели думать высшие сословия, звучит заслуженное чувство профессиональной досады, когда он пишет, что торгуют дворяне, бояре и их дворовые, офицеры, церковные причетники, приказные люди, солдаты и крестьяне, и торгуют беспощинно, отбивая хлеб и прибыль у тяглого торговца. В то время как без профессионального торгового сословия ни одно «царство состояти не может».

Провозгласив лозунг «торг – дело великое», И.Т. Посошков тем самым поставил задачу реформирования торговых порядков путем введения «свободного торга», создания условий наибольшего благоприятствования в торговле отечественному купечеству в ущерб «иночинцам», ведущим торг в убыток царской казне, без уплаты пошлин и налогов. «Пора, – желчно замечает И.Т. Посошков об этих иноземных купцах в Москве, – пора им отложить свою прежнюю гордость; хорошо им было над нами ломаться, когда наши монархи сами в купеческие дела не вступались, а управляли бояре». Иноземцы, приехав, «засунут сильным персонам подарок рублей во сто – другое, то за сто рублей сделают они, иноземцы, прибыли себе полмиллиону, потому что бояре не ставили купечество ни в яичную скорлупу; бывало на грош все купечество променяют». Полагая внешнеторговую деятельность иностранцев невыгодной для страны, когда они, «приехав с своими безделками, да нашим материальным товаром цену устанавливают низкую, а своим цену ставят двойную, а иным товарам и выше двойной цены», И.Т. Посошков разработал свою схему торговли, предлагавшую достижение государством активного торгового баланса путем повышения экспортных цен, ограничения торговых операций иностранцев, запрещения ввоза предметов роскоши, а в случае невыгодности проведения торгов – их отмену.

Внешней торговле И.Т. Посошков отводил важнейшее место в экономике. Он был убежден в том, что международная торговля должна быть не стихийной, а носить организованный характер и осуществляться по

разрешению купеческого «командира», по заранее согласованным ценам, по согласованию со всем «кумпанством». В торговой политике И.Т.Посошков выступал защитником купечества и высказывался за предоставление ему широких прав и защиты от конкуренции иностранных торговцев. В установлении низких цен на продаваемую продукцию за границей он видел путь конкурентной борьбы на европейских рынках.

И.Т.Посошков был последовательным сторонником развития производительных сил страны. В промышленной политике он настаивал на привлечении в Россию новейших для того времени европейских технологий, достижений науки и техники, иноземных мастеров. Подчеркивая необходимость создания технически передовых предприятий, основанных на отечественном сырье и с уверенностью выходящих на внешний рынок, И.Т. Посошков одновременно ратовал за подготовку отечественных квалифицированных кадров, предлагая учиться у иностранцев «мастерству имяни таму и у нас в Руси небывалому», а для организации производства и обучения русских небывалому мастерству устанавливать договорную оплату и различные вознаграждения, что привлекло бы в страну иностранных специалистов. Он считал, что развивать отечественную промышленность нужно для того, чтобы избавиться от затрат на покупку иностранных товаров, удовлетворить внутренний спрос и вывозить товары за границу. Посошков был убежден в том, что Россия должна вывозить не сырье, а готовый продукт: «Чем им лен да пеньку продавать, лучше нам продавать им готовые полотна и канаты, и нитки, и брать у них за те полотна ефимки и иные потребные нам вещи». Защищая развитие промышленности и внешней торговли И.Т.Посошков в то же время считал необходимым их государственное регулирование. Для кредитования и активного субсидирования мануфактурной промышленности И.Т.Посошков предлагал создать по западному образцу кредитную систему. Будь эта идея реализована в тот период, положительные последствия для страны были бы весьма значительны, но неразвитость вольного найма сделала эту его задумку неосуществимой вплоть до отмены крепостного права.

Главной причиной скудости государства он считал отсталость сельского хозяйства. И.Т. Посошков предлагал регламентировать крестьянские повинности. Сторонник петровских реформ, он выступал за развитие промышленности и торговли, предлагал с большим усердием разведывать новые месторождения полезных ископаемых и расширять строительство мануфактур. Иван Тихонович считал необходимым взимание налогов со всех сословий, кроме духовенства, с учетом имущественного положения каждого, а также выдвигал идею формального равенства всех перед законом и судом, что было в духе идей выдающийся деятелей европейского Просвещения.

После смерти Петра I И. Т. Посошков был заключен в Петропавловскую крепость, где и скончался, а его идеи были преданы забвению и стали известны российскому обществу лишь в первой половине XIX в.

4.5. Торгово-промышленная и банковская политика абсолютистского государства при приемниках Петра I (1725 – 1762 гг.)

Преемники Петра I продолжили намеченный курс на модернизацию России, ее сближение с Западной Европой. Государство покровительствовало развитию крупной промышленности путем создания дворянских мануфактур, выдачи ссуд и пособий от казны. Постепенно политика «поощрения промышленности» превратилась в политику «поощрения дворянства», отдельных лиц и императорских фаворитов. Наибольший вес в хозяйственной жизни набрало столичное дворянство, разного рода авантюристы, волей случая приближенные к царствующей особе.

В то же время реформы Петра I дали толчок в развитии промышленного предпринимательства, главной во все времена сферы предпринимательской деятельности, которое продолжало расширяться и в последующие годы даже без видимых усилий со стороны правительства. Если в год смерти Петра Великого (1725 г.) насчитывалось всего 24 частных завода, то за 1726-1750 годы их было построено 38. Причем темпы строительства частных предприятий черной металлургии были порядком в три раза выше, чем казенных. Казенных промышленных предприятий за эти же годы было построено всего 14.

Одной из характерных черт промышленного строительства в тот период было то, что частные предприятия строились теперь не на Урале, а в центральных районах страны. Причина этого явления заключалась в том, что на далеком северо-востоке, где были богатые залежи руды и топлива, было мало населения, которое можно было вовлечь в производство и которому можно было реализовывать готовую продукцию. В центральных же районах хуже обстояло с рудой и топливом, но зато эти места были густо заселены и население с давних пор было знакомо с обработкой железа и само нуждалось в продукции из железа.

Так, вместо Урала на первое место в экономике России стал выдвигаться Тульско-Калужский промышленный район, где во второй четверти XVIII века было построено 15 частных заводов. Продукция частной металлургии составляла по тем временам колоссальную цифру – 1,5 миллиона тонн чугуна, что было в 2,5 раза больше, чем давала казенная металлургия. Это данные за 1750 год. Рост крупной металлургии вызывался потребностями внутреннего и внешнего рынка. Главным потребителем русского металла выступала Англия. Экспорт железа из России составлял по годам: в 1722 году – 49 тыс. пудов, в 1744-м – 546 тыс. пудов, в 1751-м – 685 тыс. пудов железа. Главным экспортером был тот же Демидов, который построил во второй четверти XVIII века 23 новых завода.

Тягу к промышленному предпринимательству проявляли не только профессиональные заводчики, но и торговые люди. Из 23 заводчиков, включившихся в промышленное предпринимательство в описываемый период, 17 вышли из купеческой среды. Именно благодаря русским промышленникам

Россия в XVIII веке имела активный торговый баланс в торговле с Европой: вывоз почти вдвое превышал ввоз.

Мануфактурное промышленное производство особо стало развиваться в царствование дочери Петра I Елизаветы Петровны. Продолжалось развитие промышленности на Урале, затем в Сибири. В это время доменные печи России превосходили английские по производительности труда в полтора раза. По выплавке железа металлургические заводы Урала занимали первое место в Европе. Почти половину железа Россия продавала на внешнем рынке. Крупнейшим металлургическим предприятием был Екатеринбургский завод на Урале, который имел 37 цехов и выпускал железо различных сортов, сталь, медь, чугун, чугунное литьё, проволоку, гвозди и др. Такие страны, как Голландия, Пруссия, Франция, по некоторым показателям промышленного производства уступали России.

Правительство Елизаветы Петровны, привлекая иностранцев к строительству предприятий, предоставляло им значительные привилегии. Так, в 1753 году правительство передало английским предпринимателям Ченберлину и Козенсу монопольное право на производство ситцев на 10 лет, а также право беспошлинной торговли, беспошлинного ввоза иностранных материалов. Построенное ими ситценабивное заведение в Петербургской губернии близ Царского Села работало успешно, однако ввиду иностранной конкуренции ее продукция сбывалась с трудом. Предприниматели обратились к правительству России с просьбой прекратить импорт ситцевых тканей. Сенатским указом в 1757 г. их просьба была удовлетворена. Более того, Ченберлину и Козенсу была выдана беспроцентная ссуда на 10 лет и разрешено купить 300 душ крестьян с землей. Как видим, английские капиталисты, сформировавшиеся в условиях свободного предпринимательства и свободной торговли, стали в условиях господства феодального способа производства крепостниками. И другие иностранные предприниматели также настаивали на разрешении монопольного производства своей продукции, нарушая тем самым свободу предпринимательства. Так, в 1755 г. английский предприниматель Ботлер получил монопольное право на производство полотняных и бумажных шпалер на устроенной им в Москве шпалерной фабрике.

По сведениям Мануфактур-коллегии, в России существовало более трёхсот мануфактурных предприятий (суконных, парусно-полотняных, шелковых, кожевенных и др.), развитие которых не требовало высокого технического уровня и квалифицированного труда. Государство через «заводских инспекторов» контролировало их работу. Эти предприятия находились в центре страны – Москве, Ярославле, Казани, Малороссии. К 1750 г. было задействовано 50 текстильных мануфактур.

Такое усиление экономической мощи нарождающегося предпринимательского сословия не могло не беспокоить дворянство, ревностно следящего за своими привилегиями. Дворяне требовали от правительства оградить права помещиков хотя бы на крепостных крестьян. В данном случае дворян, возможно, беспокоили не столько их сословные привилегии, сколько

стремление получить преимущество перед купцами и промышленниками. Ведь дворяне сами начинали активно заниматься предпринимательской деятельностью – устраивали в своих имениях поташное, кожевенное и сахарное производство, где у них под рукой были и сырьё, и рабочие руки. Идя им навстречу, правительство в 1752 году издало указ о максимальном количестве покупных рабочих, которое могли приобретать заводчики – от 12 до 40 человек на каждый фабричный стан. Наконец, в 1762 году император Петр III вообще запретил владельцам частных предприятий прикупать к заводам крепостных крестьян. Тем самым дворяне приобретали одностороннее преимущество перед предпринимателями-простолюдинами. Неслучайно в годы правления Елизаветы Петровны началась передача казенных предприятий лицами из ближайшего окружения императрицы. Злоупотребляя своим положением, Шуваловы, Воронцовы и другие приобрели многие заводы на Урале ниже их себестоимости, впрочем, и эта ничтожная сумма в казну не была внесена полностью ни одним из придворных сановников. В дальнейшем же правительство «простило» им долги. В собственности титулованных владельцев, впрочем, заводы оставались недолго. Уже в 60-70-е гг. XVIII в. они были проданы обратно казне, причем теперь продавались за рыночную стоимость, т.е. втрое дороже. Промышленное предпринимательство окончательно приобрело вотчинный, крепостнический характер.

Кроме того, правовое положение предпринимателей из «простолюдин» в России стало в этот период еще более уязвимым. Так, например, в 1747 г. был издан указ императрицы Елизаветы Петровны, согласно которому алтайские заводы Демидовых переходили в собственность царской фамилии без какой-либо компенсации их владельцам.

В конце 20-х – начале 30-х годов XVIII в. посадские люди в коллективных челобитных в Сенат выразили стремление к изменению финансовой политики правительства. В их челобитных отразились как общепосадские требования (уменьшение ставок прямого налога, исключение из подушного оклада выбывших членов общины, неработоспособных), так и интересы зажиточной части посадского населения: недовольство существованием мирской раскладки, податей, наличием оброчной подати с крепостных работников купцов. Однако эти выступления посадских людей успеха не имели. Сохранение мирской раскладки общепосадских податей, сдерживавшей процесс накопления капиталов, все более стимулировало в дальнейшем стремление крупного купечества отгородиться от массы посадского люда. Объективной основой этого стремления был происходивший на протяжении XVIII в. процесс обособления городской торговой верхушки от остальной части городского населения, сопровождавшийся осознанием общности ее интересов и устремлений.

В царствование императриц Анны Иоанновны и Елизаветы Петровны внешнеторговая политика России определялась противоборством двух тенденций – протекционизма и фритредерства (направление в экономической теории и политике, основными принципами которого являются требование

свободы торговли и невмешательство государства в частнопредпринимательскую деятельность). Петровский указ 1724 г. привёл к сокращению ввоза товаров по сравнению с его вывозом, что привело к снижению таможенных доходов и активизации контрабандной торговли. Дворянство и купечество были недовольны высокими пошлинами на привозимые товары. Сенат принял решение открыть доступ в Россию иностранным товарам. Новый тариф 1731 г. устанавливал умеренную пошлину (от 4 до 10 %) на не производившиеся в России товары, а на производившиеся – до 20 %. Этот документ исключал принципы покровительственной системы, которая нужна была молодой отечественной промышленности, не удовлетворял владельцев мануфактур и отрицательно сказывался на состоянии русского промышленного предпринимательства.

Правительство Елизаветы Петровны с целью стимулирования роста промышленности в 1758 г. отменило внутренние пошлины, а в 1757 г. приняло протекционистский таможенный тариф, который явился продолжением петровского тарифа 1724 г. Высокое обложение предусматривало и фискальные цели, что давало средства для пополнения государственных финансов.

Правительство Елизаветы Петровны всячески поощряло развитие внешней торговли, сочетая эту линию с политикой протекционизма. За период с 1725 по 1760 годы российский экспорт вырос с 4,2 до 10,9 млн рублей, а импорт – с 2,1 до 8,4 млн рублей. Внешняя торговля России была ориентирована преимущественно на Западную Европу, где ее ведущим партнером была Англия. В Европу уходило главным образом сырье – конопля и лен, в меньшем объеме – уральское железо и полотно. Закупались же там преимущественно предметы роскоши, шелковые ткани и тонкое сукно, ювелирные изделия, чай, кофе, вино, пряности. Доля стран Востока во внешнеторговом обороте России не превышала 17%. На Восток продавали металлические изделия, холст, посуду, отчасти нефть, а оттуда привозили шелк, хлопок, шерсть, причем ввоз здесь преобладал над вывозом. Значительная доля внешнеторговых операций осуществлялась на Макарьевской ярмарке (на Волге, к югу от Нижнего Новгорода), куда каждое лето приезжали негоцианты из Казахстана, Хивы, Бухары и Самарканда, из Персии, Польши, с Кавказа и других мест.

Новым явлением в экономическом развитии России в данный период являлось не только противоборство двух тенденций – протекционизма и фритредерства во внешней торговле, но и становление банковской сферы, впрочем, имевшей специфические моменты в своем развитии.

Расширение торгово-промышленной деятельности приводило к нехватке наличных средств и проблема банковского кредита стояла очень остро. Однако специфика экономического развития России XVIII в., в частности небольшие объемы свободных денежных капиталов и малочисленность социальной прослойки экономически свободных людей, а также высокая рискованность торговых операций и слабая правовая обеспеченность кредита (следствие его неразвитости), не способствовали формированию экономических предпосылок для создания частных банкирских заведений. По-прежнему получить кредит

можно было только у ростовщиков, алчность которых не знала пределов. Если в европейских странах в начале XVIII века кредитная ставка в 25 процентов годовых считалась «грабительской», то российские ростовщики предоставляли займы под 40-50%, а нередко и 75 % годовых. Высокие проценты сдерживали темпы роста собственного торгового капитала купцов, а необходимость расплаты с кредиторами таила для них опасность полного разорения в случае нередко сопровождавших торговую деятельность различных неудач и несчастий. При наличии системы поручительства, являвшейся условием кредитных сделок, круг лиц, подвергавшихся взысканию долга, существенно расширялся, а это, в свою очередь, влияло на устойчивость торгового капитала. Ухудшение условий воспроизводства капитала и таящаяся в широком развитии кредитных сделок угроза разорения купцов сближали купеческий кредит, при всей его специфике, с классическими формами ростовщичества.

Широкое внедрение кредитных сделок в торговую деятельность купечества побуждало их в интересах своевременного возвращения заемных денег вновь и вновь вкладывать получаемые средства в торговлю как отрасль хозяйства, обеспечивавшую быстрый оборот капитала. В сочетании с отсутствием «лежачих денег» это замедляло процесс соединения торгового капитала с производством. Исключение составляли лишь небольшие заведения мелкотоварного характера, не требовавшие значительных затрат и приносившие хотя и небольшой, но быстрый доход.

Засилье ростовщиков, вызвавшее глубокий кризис как внутренней, так и внешней торговли, побудило государство стать основоположником банковского дела в России и подвигло правительство Анны Иоанновны к проведению реформы коммерческого кредита. Опираясь на европейский опыт, правительство приняло решение об организации в России кредитных учреждений и банковской системы в целом. Указом императрицы от 28 февраля 1733 года, в котором признавалось «совершенное отсутствие кредитных учреждений и огромное вследствие этого лихоимство ростовщиков», было объявлено об открытии в Санкт-Петербурге Монетной конторы (канцелярии) с правом выдачи ссуд из расчета 8 процентов годовых под залог золота и серебра. Разумеется, подобные ссуды могли брать только придворные круги, т.е. ограниченный круг лиц. Некоторые особо влиятельные сановники могли брать «в долг» даже без залога. Немаловажным обстоятельством являлось для всесильных вельмож и возможность добиться отсрочки платежей и погашения задолженностей посредством «государевой казны». В результате деятельность Монетных контор в качестве банков оказалась незначительной и функционировала в крайне ограниченных масштабах, приблизительно до 1736 г.

И хотя масштабы кредитных операций Монетной конторы были незначительны, тем не менее указ положил начало банковскому делу в России.

Но настоящее развитие банковское дело получило в правление Елизаветы Петровны. 13 мая 1754 г. в соответствии с указом императрицы Елизаветы Петровны «Об учреждении Государственного Заемного Банка; о

порядке выдачи из одного денег и о наказании ростовщиков» в Петербурге и Москве были образованы дворянские банки. Источником формирования банковского капитала послужили доходы винной монополии. Учреждение этих банков носило ярко выраженный сословный характер и было всецело направлено на удовлетворение дворянских нужд. В главные функции банка входила выдача ссуд в сумме от 500 до 10000 руб. при 6% (т.н. указной процент) сроком выплаты не более трех лет под залог имений, драгоценных металлов, бриллиантов, каменных домов (вклады банк не принимал). Размер ссуд «под имения» зависел от... количества крестьянских душ у того или иного помещика (подобные условия просуществуют до 1861 г., т.е. до отмены крепостного права). Для ограничения кредита каждый крестьянин (душа) был оценен в 10 руб. (хотя его стоимость определялась при Елизавете Петровне в 30 руб.). Позднее цена возрастала: в 1766 г. - 20 руб., в 1786 г. - 40 руб., в 1804 г. - 60 руб.

В 1759 г. по предложению графа П.И. Шувалова срок уплаты процентов был продлен до четырех лет, а в 1761 г. был издан указ о продлении срока погашения ссуд до восьми лет. По истечении этого времени продавались личные вещи должника, а если это не возмещало суммы кредита, то заложенное имение продавалось на аукционе. Однако последняя мера применялась в исключительных случаях, вот как об этом говорилось в указе 1759 г.: «которое имение за неплатеж денег вступило в конфискацию, оное отдавать возвратно в посессию помещикам со взятием обыкновенных процентов». Вследствие огромного невозврата дворянами долгов в данные банки, вошедший на престол император Петр III принял решение об их закрытии. В указе о прекращении деятельности дворянских банков от 26 июня 1762 г. говорилось, что «следствие весьма мало соответствовало намерению и банковые деньги оставались по большей части в одних руках, в кои розданы с самого начала; сего ради повелеваем в розданных в заем деньгах отсрочек более не делать и все оные неотложно собрать». В результате дворцового переворота 1762 г. Петр III был убит, а престол гвардейцы отдали его супруге Екатерине II. Указ о ликвидации дворянских банков так и остался на бумаге.

Конечно же, при учреждении банков правительство первоочередное внимание уделяло дворянам, но полностью игнорировать интересы других сословий, в частности купечества, оно не могло и не хотело.

Одновременно с дворянскими банками в Санкт-Петербурге был основан первый в России коммерческий банк – Купеческий, который должен был ослабить зависимость торговцев от ростовщиков и иностранных кредиторов. Показательно, что для купечества и дворянства были учреждены разные банки, построенные по иному принципу, нежели частные банкирские дома. Уставной капитал Купеческого банка составил 500 тысяч рублей; ссуды выдавались из расчета 6 процентов годовых на срок не более 6 месяцев под залог товаров. Услугами банка могли пользоваться только купцы, которые вели международные торговые операции в «петербургском порте», как говорилось в Указе. Функции банка были ограниченными.

Условия кредитования вызвали неприятие у купечества. В первую очередь, краткосрочностью кредита; во-вторых, под залог отдавались товары, которые находились только на складах. Купцы «сомневаются брать деньги с отдачей под заклад товаров, чтобы в торгующих с ними иностранных купцах не возбудить подозрения насчет их кредита».

Вскоре дела банка пришли в расстройство. Во-первых, ссудами пользовалась ограниченная группа купцов (они даже стали заниматься ростовщическими операциями, ссужая деньги в рост бедным купцам из расчета 30%!); во-вторых, большинство клиентов были «неисправны в платеже своих долгов»; в-третьих, скудные капиталы банка начало присваивать правительство для выдачи ссуд дворянам. Многие купцы не погашали кредитов в срок, и многочисленные отсрочки привели к тому, что банк с трудом возвращал свои капиталы и среди его клиентов было много должников. Однако по сравнению с громадной дворянской задолженностью эта сумма не выглядела большой. И лишний раз подтверждает справедливость мнения о том, что масштабы кредита купцам и мануфактуристам не шли ни в какое сравнение с кредитами дворянству. Таким образом, деятельность Коммерческого банка при Санкт-Петербургском порте говорила, скорее, лишь о внешнем проявлении попечения государством торговле, чем о его конкретных делах по созданию кредитного учреждения, приносившего реальные плоды для развития отечественной экономики.

Таким образом, в новых банках главным было удовлетворение интересов сословий, а не прибыльность операций. Первый опыт организации коммерческого кредита для купцов-предпринимателей оказался малоуспешным, и впоследствии, при императрице Екатерине II Купеческий банк был упразднен.

С ростом товарооборота внешней торговли возникли определенные трудности в денежном обращении России. Купцы, осуществлявшие торговлю с иностранцами через Санкт-Петербургский порт, были вынуждены перевозить в различные города страны крупные суммы денег для закупки товаров на экспорт, что было сопряжено «с путевым страхом и немалым расходом натурою». Чтобы снять напряжение в денежном обращении, было решено перейти к использованию вексельных переводов. По инициативе иностранных предпринимателей и по образцу стран Западной Европы указом Елизаветы Петровны от 6 ноября 1757 года вводился «вексельный устав», законодательно подтвердивший основные принципы вексельного обращения (простота оформления, скорая, безусловная процедура взыскания долга и т.д.). В российском банковском деле появились переводные операции, прообраз будущих трансфертов и текущих счетов. Для России с обращением внутри нее тяжелых медных денег эти меры имели особое важное значение, так как упрощали оборачиваемость торговых капиталов и организацию коммерческого кредита, что значительно облегчало внешнеторговые операции и давало возможность отечественным негоциантам увеличивать доходы от них.

В 1758 г. по инициативе графа П.И. Шувалова, фактического правителя

России при императрице Елизавете Петровне, в Санкт-Петербурге и Москве были учреждены «банковские конторы вексельного производства для обращения медных денег», которые стали именоваться «Медными банками». Медный банк выдавал ссуды известным при дворе помещикам, крупным купцам и промышленникам, главным образом связанным с казенными подрядами. Кредиты выдавались в рассрочку на 18 лет довольно крупными суммами. П.И. Шувалов полагал, что льготный государственный кредит избавит купечество и дворян от засилья ростовщиков и будет способствовать поступательному развитию российской экономики. Источник средств для кредитования П.И. Шувалов видел в эксплуатации монетной регалии, хотя для получения привлеченных средств была предусмотрена и вкладная операция.

Именно в Медном банке была впервые в России опробована вкладная операция. Купцы и заводчики отдавали в банк в основном медные деньги «для надежной сохранности и приращения процентами». В качестве свидетельства о приеме вкладов они получали расписки, по которым в случае расчетных операций этого купца списывалась необходимая сумма, на остаток вклада выдавалась новая расписка. Если купец отказывался получить вклад медными деньгами, то ему давали ассигнации «на те казенные места... которые банковской конторе должны», то есть переводной вексель. Это позволяло государству ставить купца перед выбором: либо получать вклад медными деньгами, либо отсрочивать его получение, что фактически было искусственным навязыванием медных денег.

Из-за долгой процедуры возврата вклада вкладчик получал деньги только через год после подачи заявления. Хранить деньги в банке становилось невыгодно. К созданию лишних обязательств не стремился и сам банк, так как при ссудах на длительный срок вклады объективно не могли быть столь же долгосрочными.

Частные лица шли в банк неохотно, и операция вкладов частных лиц не получила развития. Вложить деньги в банк могла лишь определенная группа лиц – заводчики и придворные. Купцы же боялись связываться с банком, предпочитая хранить деньги у себя. Это подтверждает один из указов 1764 г., которым императрица Екатерина II пыталась развеять страхи и сомнения купцов по поводу надежности вложения денег в банк. Для этого повелели не мешать принятые по вкладам деньги со средствами казны и исправно выплачивать проценты, не используя их ни на какие другие цели. По истечении срока вклада или по востребовании предписывалось незамедлительно выдавать сумму вклада.

Поскольку деятельность Медного банка была фактически подконтрольна одному вельможе, пользовавшемуся неограниченным доверием императрицы, неудивительно, что крупные суммы, которые выдавал банк, оседали почти исключительно в карманах приближенных к П.И. Шувалову лиц. К их числу относились заводчики, владельцы екатеринбургских заводов, тесно связанные с казной. Среди них выделялись титулованные дворяне, бравшие на откуп целые предприятия и производства.

Если при Петре I в аренду сдавались отдельные предприятия, то во времена П.И. Шувалова откупа достигли большого размаха. Даже таможни были сданы Сенатом на откуп за 2 млн рублей. П.И. Шувалов сам взял на откуп табачный промысел, сальный, китоловный, тюлений промыслы, рыбные ловли на Белом море, а вместе с купцом В. Гоммом и продажу олонецкого леса. П.И. Шувалову принадлежали также два железных завода в Оренбургском районе и два винокуренных завода в Верхотурской губернии. Он присвоил себе право распоряжаться одними из лучших в России того времени Гороблагодатскими заводами.

Значительные суммы из Медного банка получали и люди без титулов – откупщики, доверенные лица П.И. Шувалова. Среди них директора Персидской компании, откупщик таможенных сборов Н.Т. Шемякин и прежде всего английский купец Вильям Гомм, удачливый коммерсант и «искатель счастья». Он организовал вырубку лесов русского Севера и его продажу в Европу по низким ценам. Имевший нужные связи при дворе, В.Гомм за 300 тыс. руб. получил право распоряжаться лесными промыслами целых тридцать лет. Эту сумму он получил из банка медной монетой в рассрочку на 16 лет главным образом для того, чтобы оплатить стоимость аренды. В действительности В. Гомм получил намного меньше 120 тыс. руб., остальное П.И. Шувалов присвоил себе. Князь М.М. Щербатов по прошествии времени, когда П.И. Шувалова уже давно не было в живых, обвинял его во многих злоупотреблениях. «Кто сим банком воспользовался – писал князь. – Он сам, взяв миллион; Гомм, взявший у него на откуп олонецкие леса и взятые деньги отдавший ему; армяне, взявшие в монополию астраханский торг и большую часть взятых денег отдавшие ему; князь Б.С. Голицын, который так мало взятием своим воспользовался, что уверяют, якобы в единое время из двадцати тысяч им взятых токмо четыре тысячи в пользу себе употребил».

Выданные из Медного банка ссуды долго не возвращались, даже в 1786 г., долги Медному банку не были полностью погашены. По оценке Екатерины II, «щедрость Сената тогда доходила до того, что Медного банка трехмиллионный капитал почти весь роздал заводчикам, кои, умножая заводских крестьян работы, платили им либо беспорядочно, либо вовсе не платили, проматывая взятые из казны деньги в столице».

В 1763 г. Екатерина II приняла решение о ликвидации убыточного для казны Медного банка. Поскольку основателя банка уже не было в живых, специальный указ не потребовался. Само собой разумелось, что «после смерти хозяина» П.И. Шувалова его банк должен быть закрыт. К тому же Медный банк выполнил задачи, определенные в свое время П.И. Шуваловым, в стране было положено начало вексельному обращению, откупщики, насыщавшие казну деньгами, имели средства на развитие предприятий и создание новых заводов и фабрик. Организация банковских контор оживила не только внутреннюю и внешнюю торговлю, но и деятельность иностранных предпринимателей в России, привычных к подобной вексельной кредитной системе в Западной Европе. По мере расширения внешних экономических связей функции этих

кредитных учреждений становились разносторонней. В практику контор была введена запись в Главную банковскую книгу сведений о приходно-расходных операциях, что позволило вести финансовые расчеты без использования наличных денег.

В целом существенное отличие складывающегося банковского дела от иностранного заключалось в том, что в России кредитные учреждения изначально создавались и функционировали в качестве казенных, то есть государственных, подконтрольных правительству для удовлетворения потребностей прежде всего дворянства и лишь косвенно купечества.

В той или иной степени реформы периода правления Елизаветы Петровны способствовали развитию внутреннего рынка и внешней торговли России. Однако банковское дело, как и предпринимательство в целом стало успешно развиваться лишь с момента восшествия на престол Екатерины II.

4.6. «Экономический либерализм» Екатерины II

По выражению В.О.Ключевского, царствование Екатерины II (1762-1796 гг.) – это целая эпоха нашей истории. С одной стороны, эпоха Екатерины II – это время усиления крепостничества в России, а с другой – в этот период происходит окончательное оформление дворянства в господствующее сословие, экономически независимое от государства, свободное от государственной службы, чему в немалой степени способствовала политика «экономического либерализма», проводившаяся во второй половине XVIII в.

В более широком смысле эта политика обычно обозначается в исторической литературе термином «просвещенный абсолютизм». В ее основу были положены идеи французских просветителей того времени. Екатерина II как просвещенный монарх видела одну из своих задач в том, чтобы обеспечивать экономический расцвет государства путем подъема благосостояния подданных. Решить эту задачу прежними политическими и экономическими методами было невозможно.

Екатерина II провозгласила принцип «не запрещать и не принуждать»: отныне занятие ремеслами было доступно для каждого. Она подтвердила свое стремление к развитию внутренней конкуренции, ликвидировав учрежденную еще Петром I Мануфактур-коллегию, что согласовывалось с принципиальным требованием императрицы: «Не мешайте купцу и не сделайте много учреждений». В Указе 1780 г. подчеркивалось, что регламент Мануфактур-коллегии был издан в такое время, когда для распространения полезных ремесел и фабрик собственная выгода казалась недостаточно заманчивой, когда государству приходилось бороться с существующими предрассудками путем поощрения предпринимателей. Впредь же всем подданным предоставлялась неограниченная свобода в их торговой и промышленной деятельности.

Экономическая политика Екатерины II включала также отмену казенных монополий. Первые шаги в этом направлении были сделаны еще при правлении

Елизаветы Петровны, когда в интересах торговли дворян продуктами своего сельского хозяйства и крестьянского домашнего ремесла начали отменять монополию казны на торговлю (прежде всего внешнюю) отдельными товарами. В 1750-е гг. была разрешена свободная продажа из всех портов и таможен воска, льна, пеньки, поташа, дегтя, клея, юфти и других товаров, бывших прежде предметами казенной монополии. В 1755 г. были разрешены свободное производство и продажа на экспорт узкого крестьянского холста, запрещенные ранее Петром I, а затем и свободное производство набоечной льняной ткани, шляп, веревок и канатов. Указом от 28 марта 1762 г. (при Петре III) был провозглашен отказ от системы монополий в промышленности и торговле.

Екатерина II продолжила эту политику. Сразу же после вступления на престол ею были разрешены вывоз хлеба за рубеж и свободное производство ситца по всей стране, кроме Москвы и Санкт-Петербурга. В 1763 г. был подтвержден провозглашенный в предыдущее царствование отказ от принципа государственных монополий в экономике. Екатерина II подчеркивала, что единственный метод, которым может пользоваться государство для развития промышленности и всей экономики, – это премии и разъяснения.

Оборот внутренней торговли в России к началу XIX века достиг 500 млн рублей. По причине обширности территории Российской империи и слабого развития путей сообщения (прежде всего, дорог) внутренняя торговля в значительной степени носила ярмарочный характер. В России действовало более 1000 ярмарок, оборот некоторых из них превышал 1 млн рублей.

В годы правления Екатерины II был осуществлен ряд мероприятий по развитию денежного обращения и банковской системы. Особую роль в становлении последней сыграл Ассигнационный банк. Его создание было обусловлено двумя причинами: с одной стороны, интересами казны, связанными, как и при Петре I, с финансовыми затруднениями, вызванными постоянными войнами, а с другой – стремлением дать дополнительный импульс хозяйственной жизни, облегчив денежные расчеты, замедляемые обращением крайне тяжелых и громоздких медных денег. Чтобы обеспечить доверие к бумажным деньгам, в указе об основании банка Екатерина II торжественно дала собственную гарантию обмена ассигнаций на медные деньги. В манифесте об учреждении Ассигнационного банка говорилось, что ассигнации имеют хождение наравне с монетой и «являющимся людям с теми ассигнациями выдавать за оные денег, сколько надлежит, немедленно». Было установлено, что выпуск бумажных денег не должен превышать наличную сумму звонкой монеты, находящейся в банке.

Выпуск ассигнаций начался с 1769 г. Предполагалось, что банки, созданные в Москве и Санкт-Петербурге, в целях размена ассигнаций будут обеспечены медной монетой на 500 тыс. руб. каждый. Однако увеличение расходов вследствие ведения русско-турецких войн подталкивало власти к усиленному производству бумажных денег, что привело к падению их курса. Выпуск ассигнаций стал очень прибыльным делом. Себестоимость их была мизерной по сравнению с серебряной и медной монетой. Если в 1777 г.

ассигнация стоила 98 коп., в 1780 г. – 87 коп., то в 1794 г. – уже 68 коп.; в конце XVIII в. серебряный рубль обменивался на ассигнации достоинством в 40 коп.

Эмиссионное право и право вести учет векселей делало Ассигнационный банк первым среди равных в ряду других государственных кредитных учреждений времен царствования Екатерины II.

В 1786 г. Ассигнационные банки были сведены в один Государственный ассигнационный банк, имевший следующие привилегии: закупать внутри государства медь и выпускать ее за границу, ввозить из-за границы золото и серебро в слитках и иностранной монете, иметь в Санкт-Петербурге монетный двор и чеканить монету, производить учет векселей, удерживая не более 0,5 % в месяц. Для последней операции предусматривалось создание «учетных контор по векселям».

В результате Ассигнационный банк являлся депозитным, предназначенным для регуляции бумажно-денежного обращения и не имел права производить кредитных операций.

Одновременно с преобразованием банка в 1786 г. были утверждены новые образцы ассигнаций достоинством 100; 50; 25; 10 и 5 рублей. Впервые были выпущены ассигнации мелких номиналов 5 и 10 руб., предназначенные для широких слоев населения. Теперь уже императрица в своем манифесте декларировала «выгоду народную» вместо сословных ограничений. В отличие от ассигнаций крупных номиналов, печатавшихся на белой бумаге, пятирублевые печатались на синей бумаге, а десятирублевые на красной. Отныне данные цвета стали олицетворять бумажные деньги этого достоинства. Еще в начале XX в. пятирублевые российские банкноты имели синий фон, а десятирублевые – красный.

В 1786 г. был учрежден Государственный заемный банк для содействия дворянскому землевладению, «дабы всякий хозяин был в состоянии удержать свои земли, улучшить их и основать навсегда непреременный доход своему дому». Банк выдавал ссуды дворянству и купечеству под 5% годовых. Дворянам кредит выдавался на 20 лет под залог имений с крепостными. При этом размер ссуды должен был быть не менее 1000 рублей. Купцам ссуда выдавалась под залог домов и заводов сроком на 22 года на сумму не более 75% оценки недвижимого имущества. Банк осуществлял также прием вкладов с выплатой 4,5% годовых на срок не менее года. Хотя предполагалось, что новый банк будет кредитовать дворян и купцов по всей России, среди его операций преобладало кредитование столичного дворянства. Дефицит бюджета и нежелание купцов держать вклады в Заемном банке привели к тому, что привлеченные средства банка оказались несоизмеримо меньше запросов на кредиты. Ситуация усугублялась долгом в 11 млн руб., доставшимся от безнадёжных заемщиков Санкт-Петербургского дворянского банка. Истощение кассовой наличности объяснялось непомерно большими выдачами: только в 1795 г. банком было роздано долгосрочных ссуд более чем на 4 млн рублей.

Со временем запросы дворянства возросли и касса Заемного банка уже не могла их удовлетворить. Об одной из связанных с банком афер упоминает в

своих «Записках» поэт Г.Р. Державин. При поступлении прошений дворян о выдаче ссуд директора банка отвечали, что денег нет, и советовали просить у купцов класть вклады в банк. Петербургские купцы, в основном иностранного происхождения, разумеется, не реагировали на такие просьбы и предлагали брать займы у них, но уже под 12-15%.

Заемный банк к началу XIX в. окончательно превратился в учреждение для кредитования дворянства. Отличительными чертами Заемного банка были долгосрочность кредитов и неполный или несвоевременный возврат сумм. Кредитование городов, декларированное в манифесте об основании банка, свелось опять-таки к кредитованию дворян, а не предпринимателей-купцов.

Во второй половине XVIII века сложились условия для появления частного банкирского предпринимательства и формирования института придворных банкиров. Между казенными банками и придворными банкирами установились своеобразное «разделение труда»: первые обслуживали интересы дворянства, а затем внутренней торговли и промышленности, вторые – потребности императорского двора и правительства, а затем и внешние экономические связи.

Придворные же банкиры второй половины XVIII века происходили, как правило, из иностранных купцов. Они не только посредничали при заключении внешних займов российского правительства, переводили деньги за рубеж на его нужды, но при этом вели обширные финансовые операции от своего имени, выдавали ссуды другим коммерсантам, имели связи с ведущими банками Европы, пользуясь там большим авторитетом.

В царствование Екатерины II в качестве придворного банкира подвизался голландский подданный Иван (Иоганн) Фредерикс, основавший в Санкт-Петербурге частный банкирский дом «Велден, Векстер и Фредерикс». Именно Фредерикс помог Екатерине II получить упомянутый выше крупный заем у амстердамских банкиров в 1769 году. Под поручительство Фредерикса русскому правительству удалось также получить и другие крупные займы в Европе. О масштабах операций Фредерикса можно судить по размерам тех денежных сумм, которые ему предписывалось выдавать различным учреждениям – это были десятки тысяч рублей серебром и сотни тысяч ассигнациями. Ими он расплачивался за полученные иностранные кредиты, а также по векселям. Кроме финансовых операций, Фредерикс занимался коммерцией. Так, в 1771 году ему было отпущено 70 тысяч пудов казенного полосового железа для реализации за границей. За заслуги перед императорским двором Фредериксу был пожалован потомственный титул барона.

После И.Фредерикса крупнейшим придворным банкиром стал англичанин Ричард Сутерланд. Как и его предшественник, Сутерланд не только удовлетворял все возрастающие потребности русского правительства, заключая займы за границей, но и придворной знати. Вместе с тем, в отличие от Фредерикса, Сутерланд субсидировал купцов, ведущих международную торговлю. В 1788 году он был удостоен баронского титула.

Таким образом, несмотря на попытки Екатерины II перестроить банковскую систему, она по-прежнему находилась в услужении дворянства и государства. Для организации коммерческого кредита, по сути, не было сделано ничего. Реальное значение банковских институтов для русской внешней торговли и промышленности и во второй половине XVIII века было ничтожно мало и не удовлетворяло потребностей предпринимателей.

4.7. Изменение экономического и правового статуса купечества в эпоху Екатерины II

Екатерина II высказывалась не только в пользу свободы экономической деятельности и частной инициативы, она также решительно одобряла либеральный принцип частной собственности. Указ 1780 г. предписывал, что «принадлежащие частным людям собственные фабрики и мануфактуры не иначе разумеемы были, как собственное имение, которым каждый может свободно распоряжаться, не требуя никакого дозволения от начальства».

Если при Петре еще существовали некоторые ограничения и стеснялась свобода торговли, то уже при Екатерине II ликвидируется необходимость получения «разрешительных указов» на открытие предприятия и его устройство. Стремясь к развитию конкурентных начал в экономике, Екатерина II сделала ставку на нарождающееся «третье сословие» (сословие торговцев-промышленников), а не на «партикулярных» предпринимателей и казенный монополизм. Манифест 1775 г. закрепил право «всем и каждому... добровольно заводить всякого рода станы и производить на них всевозможные рукоделия, не требуя на то уже иного дозволения» высшей или местной власти, выделив, однако, из этого списка производства, обслуживавшие армию, а также горнозаводское дело. Екатерина II создает самые благоприятные условия для развития русского предпринимательства.

Заботившаяся о создании в России «среднего рода людей» Екатерина II в первые годы своего правления не оставляла без внимания крестьянскую торговлю и мелкую кустарную промышленность. Екатерина II всемерно поддерживала хозяйственную инициативу, объявив, что, все, что «принадлежит к крестьянским домашним нуждам, не может сделать никакого подрыва и помешательства купеческому торгу; поэтому и следует дозволить крестьянам невозбранно торговать всеми упомянутыми предметами при торжках и погостах». Однако крестьянство не ограничилось сбытом оптом и в розницу на ярмарках и в городах сельскохозяйственных продуктов и изделий кустарных промыслов и проводило недозволенные операции, например, продажу иностранных товаров внутри страны, торговлю с восточными народами, транспортировку русских товаров к портам и даже их экспорт за границу. В 1766 г. насчитывалось всего 5,5 тыс. торгующих крестьян, что составляло 0,17% податного населения России. Хотя торгующий крестьянин стал неотъемлемой частью торгового мира России, а некоторые из них по масштабам своих операций ничем не уступали богатейшим городским купцам,

положение этой группы оставалось весьма сложным. Вся торговая деятельность и сама жизнь торгующих крестьян находилась под пристальным контролем и жесткой регламентацией со стороны владельцев и вотчинной администрации, заинтересованных в получении больших денежных оброков и в силу этого пресекавших попытки их перехода в купечество. С другой стороны, на рубеже XVIII-XIX вв. происходит законодательное закрепление деловой активности крестьян. Согласно Уставу Санкт-Петербурга (1798 г.), а затем и Уставу Москвы (1799 г.), крестьянская торговля облагалась платой в пользу города – акцизом, что означало ее признание законной. Размер акциза зависел от вида продаваемого в лавках товара и был довольно высоким – 25, 50, 100 руб. Мелочная торговля тоже облагалась акцизным налогом и, тем самым, также была узаконена.

Конкуренцией со стороны торгующих крестьян было чрезвычайно недовольно купечество. Его представители не раз заявляли о том, что крестьянам и разночинцам не следует заниматься торговлей и что единственным их занятием должны являться земледелие и «рукоделие», продавать они могут лишь произведенные ими товары, а все остальные торговые операции составляют прерогативу купцов. Екатерина II встала на сторону купечества, издав в 1778 г. указ, выражавший интересы купечества. В соответствии с ним крестьянству запрещались многие торговые операции.

Указом от 1782 г. на всей территории России городским жителям разрешалось иметь при домах лавки и торговать в них. Полученное мелкими торговцами право на устройство лавок при собственных домах заметно ослабило положение крупного купечества, торговавшего товарами в рядах и гостиных дворах по высоким монопольным ценам. Многочисленные новые торговые заведения при домах их владельцев привлекали покупателей относительно низкими ценами. Это обеспечивало ускорение товарооборота, повышало прибыль.

Законодательство Екатерины II 1762-1770 гг. дало возможность крестьянам беспрепятственно торговать и заниматься любыми промыслами, что благоприятно сказывалась на благосостоянии крестьянского сословия. В то же время эти меры были экономически выгодны и дворянству, поскольку занятие крестьян торговлей, домашними и отхожими промыслами, мануфактурным предпринимательством позволяло ему получать более высокие доходы за счет оброка. В пользу дворянства в 1765 г. винокурение было вновь объявлено дворянской монополией. В 1782 г. она издала два закона, которые регламентировали право собственности дворян и помещиков недворянского происхождения на недра земли и воды.

В целом купечество подозрительно относилось к мерам по либерализации торговли и мануфактурного предпринимательства, так как эти меры стали серьезной помехой монополии состоятельного купечества на ведение розничной торговли.

Ущемив экономические интересы купцов, Екатерина II пошла навстречу их желанию выделиться из остальной массы посадского (городского

ремесленного и торгового) населения и, получив ощутимые привилегии, приблизиться по своему правовому положению к господствующему дворянскому сословию. Первым шагом в этом направлении было освобождение в 1766 г. купцов от рекрутской повинности, вместо отбывания которой они получили возможность выплаты сначала 360, а затем 500 руб. за рекрута.

Следующим шагом стали городские реформы 1775-1785 гг., которые во многом изменили положение российского купечества, сделали его сословием в более строгом значении этого слова и позволили в дальнейшем более четко и точно контролировать его численность и состав. Манифестом 17 марта 1775 г. население городов было разделено на две части – мещанство и купечество. Дальнейшее развитие эта мера получила в Указе от 25 мая того же года, по которому купцы всех гильдий освобождались от подушной подати. Вместо нее вводился однопроцентный налог с объявленного «по совести» капитала. По размеру этого капитала определялась принадлежность купца к гильдии, а также предоставление прав и льгот при торгово-промышленной деятельности. Проверки имущества не производилось, доносы на его утайку не принимались. Первоначально налог взимался в размере 1% от объявленного капитала. Через 10 лет было утверждено Городовое положение, которое повысило размеры объявляемых капиталов для зачисления в ту или иную гильдию. Ставка налога осталась прежней. Однако в дальнейшем она росла и в конце царствования Александра I составляла 2,5% для купцов третьей гильдии и 4% для купцов первой и второй гильдий. Государство вводило буржуазный принцип налогообложения вместо прежнего сословного. Таким образом, в 70-х годах XVIII в. верховная власть перешла от поддержки целостности посадской общины, ее сословной замкнутости, мер, тормозящих экономическую дифференциацию ее членов, к политике разрушения посадской общины, выделения из ее состава наиболее состоятельного купечества, предоставления ему наибольших по сравнению с другими разрядами торгово-ремесленного городского населения прав и привилегий. Эти шаги были призваны способствовать дальнейшему накоплению купеческих капиталов, необходимых для развития экономики страны.

Наконец, «Жалованная грамота городам» 1785 г. позволила купечеству окончательно оформиться в качестве самостоятельного сословия. Согласно этой грамоте, каждый в зависимости от объявленного капитала, верхний предел которого был установлен в 50 тыс. руб., мог записаться в гильдию: в первую – при капитале от 10 тыс. до 50 тыс. руб., во вторую – от 5 тыс. до 10 тыс. руб., в третью – от 1 тыс. до 5 тыс. руб. Купцы первой и второй гильдий не могли быть подвергнуты телесным наказаниям, принадлежность к ним повышала социально-экономический статус купцов: они имели право на занятие внутренней оптовой и розничной торговлей, на устройство заводов и фабрик, освобождались от казенной службы. При этом купцам первой гильдии разрешалось торговать не только в России, но и за ее пределами, для чего можно было иметь морские суда, членам же второй гильдии разрешалось иметь только речные суда. Наконец, купцы первой гильдии пользовались

преимуществом при получении подрядов и откупов. Сфера деятельности купцов третьей гильдии ограничивалась мелочным торгом, содержанием трактиров, бань, постоялых дворов. Так, в первую гильдию московского купечества вошли 322 человека, во вторую – 2002, в третью – 8153 человека. К концу века в общей массе городского населения России лица, получившие привилегии гильдейских купцов, составляли 31%.

Кроме купцов разных гильдий вводилось также понятие «именитый гражданин». По статусу он был выше купца первой гильдии, так как его капитал должен был составлять не менее 100 тыс. руб. «Именитые граждане» получали право иметь загородные дачи, сады, заводы и фабрики.

Образ жизни гильдейского купечества строго регламентировался. Например, купцам первой гильдии позволялось ездить по городу в карете парой, второй – в коляске парой, третьей же гильдии запрещалось ездить в карете и впрягать зимой и летом более одной лошади.

В отличие от других сословий, пребывание в купечестве не было пожизненным. Купец обязан был выбирать гильдейское свидетельство ежегодно. Это обстоятельство приводило к тому, что купечество являлось своего рода перевалочным пунктом для всех, кто двигался вверх или вниз по общественной лестнице. Верхушка купечества стремилась сочетать своих детей браком с дворянами, так как это давало им более высокий социальный статус, доступ к государственной службе и право на покупку крепостных. Новые дворяне, как правило, оставляли активные занятия предпринимательской деятельностью, их дети поступали на военную (реже – гражданскую) службу.

Купцы, не уплатившие ежегодных гильдейских пошлин, выбывали в сословие мещан. В этих условиях основными источниками пополнения и воспроизводства купеческого сословия стали представители городского посада (в столицах – также и «пришлые», «иногородние» купцы), а главным образом – дельцы из числа крестьян, основавшие самые известные российские торгово-промышленные династии нового времени. В последующем работы советских историков неоднократно подтверждали этот вывод. Проблема социального состава торгового предпринимательства России исследована хуже, однако в научной литературе имеются указания на то, что в целом в среде российского купечества, занимавшегося как торговлей, так и промышленным делом, удельный вес выходцев из крестьянского сословия был чрезвычайно высок.

Российское купечество было лишено такого мощного фактора преемственности, как земельная собственность, поэтому оно, в отличие от дворянства, было гораздо менее устойчиво в генеалогическом плане. Купцам было очень трудно основывать династии, так как ежегодно нужно было доказывать местной администрации свою состоятельность через объявление гильдейского капитала. В этом кроется главная причина частой смены состава купечества и отнесение его к числу полупривилегированных сословий. Неудивительно, что дореформенному российскому купечеству, абсорбирующему различные социальные слои, не было свойственно кастовое сознание и оно не выработало собственной корпоративной идеологии.

В результате сословных преобразований, осуществленных Екатериной II, статус предпринимателей существенно повысился: после опубликования «Манифеста о свободной торговле» 1775 г. и «Жалованной грамоты городам» 1785 г., закрепивших разделение городского населения на купечество и мещанство, купцы, освобожденные от подати, постоя и рекрутской повинности, уже не были «сравнены с мужиком, следовательно, презрительны и беззащитны». А позднее император Александр I в Манифесте 1807 г. «О дарованных купечеству новых выгодах, отличиях, преимуществах и новых способах к распространению и усилению торговых предприятий» позволял купцам первых гильдий ношение шпаги, составление «Бархатной книги знатных купеческих родов». Император высказал «монаршую любовь» к купечеству, «чьими трудами даруется изобилие и богатство». Однако высшее сословие России – дворянство – испытывало явную неприязнь к торговым предпринимателям: слова «купец», «купчишка» зачастую презрительно звучали в дворянских усадьбах.

4.8. Дворянское и крестьянское предпринимательство во второй половине XVIII в. Рождение «капиталистического» мужика

Результатом проводимой Екатериной II экономической политики стал подъем промышленности и торговли во второй половине XVIII в. Однако ведущим в промышленности XVIII в. по-прежнему оставалось крупное мануфактурное производство. Общее количество мануфактурных предприятий в тяжелой (заводы) и легкой (фабрики) отраслях промышленности за время царствования Екатерины II возросло с 683 до 2094 (по другим данным, до 2423), т.е. почти в четыре раза, а общая численность занятых на предприятиях достигла 100 тыс. человек. По ряду экономических показателей Россия вышла на передовые рубежи в Европе. Прежде всего это относилось к металлургической промышленности.

Конкуренцию купцам в промышленности составили предприниматели-дворяне. Привилегии дворянства были закреплены несколькими законодательными актами XVIII в.: указом императора Петра III «О даровании вольности и свободы всему российскому дворянству», более известным как «Манифест о вольности дворянства» от 18 февраля 1762 г. и «Жалованной грамоте дворянству» императрицы Екатерины II от 21 апреля 1785 г., подтвердившей основные положения первого манифеста. Согласно этим указам, дворяне были освобождены от обязательной военной и гражданской службы и получали ряд политических и экономических привилегий, главной из которых было право на владение «населенными имениями». Так, например, дворянам разрешалось основывать на своих землях промышленные и торговые предприятия, с 1755 г. им принадлежало монопольное право винокурения и так далее. Кроме того, в 1762 г. дворянам разрешен свободный вывоз хлеба за границу. В итоге этих мер дворяне устремились в поместья. Они были серьезными конкурентами купцам, так как пользовались мощной

государственной поддержкой. В то же время Екатерина II считала предпринимательство недостойным занятием для благородного сословия. И хотя в России процесс «обуржуазивания» дворянства начался еще в XVIII веке, но даже спустя столетие деятельность помещичьих фабрик была, скорее, вынужденным ответом на развитие в стране новых отношений и реализацией предоставленных верховной властью привилегий, чем настоящей потребностью. Участие же дворян в торговле всегда воспринималось как нечто выходящее за рамки здравого смысла. Например, Екатерина II, узнав о желании графа Апраксина вступить в купеческую гильдию, назвала его сумасшедшим.

В 1770-е гг., по данным Мануфактур-коллегии, из 305 текстильных предприятий дворянам принадлежали 57, причем на долю последних приходилось около трети общего оборота. Особенно много было вотчинных суконных производств, тесно связанных с казной. Из 40 основных суконных предприятий 19 принадлежали дворянам. К началу XIX в. из 98 суконных фабрикантов, поставлявших свои изделия государству, к дворянскому сословию принадлежали 74 человека, в то время как к купеческому – лишь 12.

Дворянство не стояло в стороне и от таких «неблагородных», но приносящих большой доход видов деятельности, каковыми являлись винокурение и откуп. Некоторые помещики нажили крупные состояния на винной торговле, тем более что в 1754 г. они получили монополию на производство и продажу вина, а с 1775 г. специальным указом купцам было запрещено винокурение. Во времена Екатерины II возникло много вотчинных мануфактур, опиравшихся на барщинную эксплуатацию крестьян, которые получили наибольшее распространение как раз в винокурении и суконной промышленности. Кроме того, дворянство создавало посессионные мануфактуры, в которых соединялись элементы несвободного и наемного труда. Рабочая сила, земля и недра находились в условной собственности мануфактуры.

К концу XVIII в. столетия дворянские предприятия давали только 20% от общего объема мануфактурной продукции, причем дворяне-заводчики этого времени в основном получали заводы при заключении браков в качестве приданого. Крупнейшими заводчиками дворянского происхождения теперь были Всеволожские и Голицыны.

В целом, несмотря на наличие собственного сырья, почти бесплатный труд, вотчинная мануфактура к концу XVIII в. не выдерживает конкуренции с мануфактурой, основанной на наёмном труде.

В промышленности второй половины XVIII в. сложилось разделение сфер предпринимательства – с одной стороны, развитие крупной промышленности, ориентированной преимущественно на зажиточного и богатого горожанина, дворянство, царский двор, вывоз за границу; с другой – бурный рост мелкой крестьянской и кустарно-ремесленной промышленности, ориентированной на широкие народные массы.

Домашняя крестьянская и кустарно-ремесленная промышленность удерживала значительную часть покупательского спроса простого народа,

потребности которого крупная промышленность не могла выполнить или считала невыгодным.

Между крестьянской и крупной промышленностью постоянно шла конкурентная борьба. Хотя основную массу промышленных изделий, как и прежде, давало мелкое ремесленное производство, но все большее развитие получало не только городское, но и чрезвычайно развившееся сельское домашнее ремесло. Крестьяне поставляли на рынок холст и полотно, грубое сукно, обработанную кожу и овчину, гончарные изделия и изделия из дерева. Именно в крестьянской среде во второй половине XVIII в. заявили о себе известные в будущем предпринимательские династии Абрикосовых, Расторгуевых, Солдатенковых, Хлудовых и др.

Новым явлением в российской экономике стала крестьянская мануфактура. Государственные и оброчные помещичьи крестьяне, расширяя собственное домашнее производство, начинали нанимать работников или использовали труд многочисленных надомников, покупая для них сырье, ткацкие станы и забирая готовую продукцию. Так, благодаря предпринимательской инициативе крепостных крестьян графа Шереметева возник Иваново-Вознесенский текстильный район. В середине XVIII в. здесь было только пять полотняных мануфактур, а к концу 1780-х гг. – более 50, причем это уже были предприятия новой для России отрасли текстильного производства – хлопчатобумажной.

В 1760-х гг. в московской губернии почти 62% крестьян одновременно с земледелием занимались обработкой льна, конопли и бумажной пряжи. Из них в 1770-х гг. 40% работали на рынок. Кроме того, крестьяне производили лопаты, дуги, мочала, рогожи; организовывали столярное, печное, колесное, кирпичное и прочие производства; изготавливали для продажи масло, холст, сукно, бумагу и другие изделия. Возрастание числа отходников, особенно из Московской, Ярославской и Нижегородской губерний, где 10-20% крестьян постоянно находились на заработках, привело к резкому росту городского населения, которое увеличилось за 1724-1796 гг. в четыре раза (с 328 тыс. до 1301 тыс. человек).

К концу столетия в предпринимательстве появился новый феномен – «капиталисты» мужики, которых еще называли «крепостными фабрикантами». Часто помещики принуждали крепостных к переходу от земледелия к занятию промыслами, и численность подобных предпринимателей непрерывно увеличивалась.

В крестьянской мануфактуре, занимавшей особое место среди российских мануфактур, переплетались крепостнические и зарождающиеся капиталистические элементы. Её владельцами были крестьяне, не располагавшие особыми правами и привилегиями. Большинство наёмных работников представляли оброчные крестьяне. С владельцев мануфактур помещик взимал оброк, во много раз превышавший размер среднего оброка крепостного крестьянина, что задерживало накопление капитала, расширение производства и его техническое оснащение. Юридическим собственником

мануфактуры являлся не её держатель, а его хозяин – помещик. Поэтому крепостной стремился выкупиться на волю. Именно так стали свободными представители известных в будущем предпринимательских династий – Коноваловы, Морозовы и др. Отличительная черта крестьянского предпринимательства – работа на внутренний рынок, а также то, что оно во многом основывалось на вольнонаемном труде.

В качестве примера можно привести историю династии Прохоровых, основавших в конце XVIII в. фабрику, получившую впоследствии название «Товарищество Прохоровской трехгорной мануфактуры». Родоначальником этой предпринимательской династии являлся Василий Иванович Прохоров. Его отец, Иван Прохорович, принадлежал к монастырским крестьянам Троице-Сергиевой лавры. В 1764 г., когда у монастырей были отобраны вотчины, он освободился от крепостной зависимости и вскоре переехал с семьей в Москву. Чем первое время занимался в Москве Иван Прохорович – неизвестно, но вероятно, что никакого прибыльного и надежного дела он не имел, что и заставило его отдать сына, Василия Ивановича, приказчиком на службу к купцу. Однако уже в 1784 г. он приписался к московскому купечеству и начал самостоятельно заниматься пивоваренным производством, а в 1799 г. заключил договор на устройство в Москве ситценабивной фабрики. С момента появления этой фабрики и ведет отсчет своей деятельности династия Прохоровых, расцвет которой пришелся на следующее столетие. Подобные биографии имели многие «капиталисты» мужики, начавшие свою предпринимательскую деятельность в эпоху Екатерины II.

В целом к концу XVIII в. в составе участников предпринимательской деятельности резко возрос удельный вес «капиталистских» крестьян. Так, например, среди владельцев 651 нового текстильного предприятия крестьян было 228, или 35%, против 86 дворян (13,2%) и 337 (51,8%) купцов. Снятие в 60 - 70-х годах XVIII в. ограничений с «безуказной» промышленности способствовало подъему предпринимательской активности среди низового купечества, разночинцев, крестьян. Законодательное же оформление привилегий гильдейского купечества, создание всесословных городских учреждений стимулировали стремление «капиталистских» крестьян к выкупу на волю и вхождению в купеческие гильдии.

Создавалась парадоксальная ситуация: крепостная система в России играла немаловажную роль в генезисе капитализма в экономике.

Однако не стоит преувеличивать предпринимательскую активность крестьянства. И хотя крестьяне-торговцы и «капиталисты» мужики стали неотъемлемой частью торгового мира России, а некоторые из них по масштабам своих операций не уступали богатейшим городским купцам, в целом положение этой группы населения оставалось весьма тяжелым в течение всего периода правления Екатерины II.

4.9. Внешняя торговля и российские предприниматели во второй половине XVIII в.

Во второй половине XVIII века, когда были созданы благоприятные экономические условия, произошел рост оборотов внешней торговли. Россия поддерживала торговые отношения с Германией, Италией, Голландией, Польшей, Турцией, Персией, государствами Средней Азии. Особое внимание уделялось торговле со странами Западной Европы, в которые вывозили главным образом традиционные товары отечественного экспорта: сельскохозяйственное сырье, продукты его обработки, в том числе лен, пеньку, лес, юфть, ткани, канаты, щетину, сало, поташ, пушнину. Быстро росли объемы продажи хлеба: если в 1749 году его экспорт выражался в сумме 2000 рублей, то в начале 1790-х годов он достиг 2,3 миллиона рублей. Такой рост был вызван не только увеличением производства товарного хлеба в южных и западных районах страны. Ранее Россия не могла сбывать зерно за границей, поскольку на него не находилось достаточно широкого спроса, который появился тогда, когда в промышленно развитых странах, в первую очередь Англии, пришли к убеждению, что ввоз продовольствия обойдется дешевле его производства.

Основным западноевропейским партнером России оставалась Англия, торговля с которой, как и в целом с Западом, в противоположность торговле с восточными странами, имела, как правило, активный баланс.

В середине XVIII века часть русских купцов самостоятельно выходила со своими товарами на европейские рынки, используя собственные суда. В конце столетия среди торговцев, отправлявших товары за море из Санкт-Петербурга, 10-15% составляли российские подданные. Тем самым была поколеблена гегемония иностранцев в европейской торговле России.

Во второй половине XVIII века для нашей страны приобрели стратегически важное значение экономические интересы в Китае, на Среднем и Ближнем Востоке. Одним из основополагающих направлений сотрудничества Российской империи с Востоком была торговля, которая давала возможность сотрудничества не только в экономической, но и политической сферах. Императрица Екатерина II убеждена в том, что «направить торговлю Китая и Ост-Индии через Туркестан это означало бы возвысить Россию на степень могущества выше всех империй Азии и Европы». Развитие экономических связей с азиатскими соседями стало частью отечественной стратегической программы, направленной на укрепление торгового могущества России, роста сбыта ее сельскохозяйственной и промышленной продукции, усиления посреднической роли между странами Запада и Востока.

Внедрение российского капитала в среднеазиатский рынок прошло довольно успешно. Здесь меньше было трудностей с перевозками, иными были и политические условия для торговли. Оживленно велась торговля с Бухарой и Хивой. Среди привозимых оттуда товаров следует отметить золото и серебро, каракуль и др. Из российских товаров вывозились в Среднюю Азию сукна, олово, котлы, сахар, юфть, меха, промышленные изделия (в частности,

швейные иглы и наперстки). В конце столетия среди вывозимых из Средней Азии товаров на первое место выходят пряжа и хлопок для развивающихся мануфактур и фабрик России.

Торговые связи Западной Европой в этот период развивались не только через Балтийское, но и Черное моря. В результате заключения с Османской империей после русско-турецкой войны Кучук-Кайнарджийского мирного договора (10 июля 1774 года) Россия получила право свободного плавания торговых кораблей во всех морях, ее омывающих. Впервые в истории купеческие корабли России получили возможность проходить черноморскими проливами в Средиземное море.

10 июля 1783 года был подписан «Трактат о торговле между Россией и Портою Оттоманскую». Статья I «Трактата о торговле» гласила, что «Блистательная Порта позволяет совершенно свободно всем Российским подданным навигацию и торги свои отправлять во всех областях ее, как на сухом пути, так и на морях, водах и рекою Дунаем – везде, где навигация и купечество удобными для Российских подданных найдутся; чего ради и вольно всякому Российскому торгующему ездить, жить и быть в областях Порты под особливою защитою ее правительства столько времени, сколько польза его требовать может».

И наконец, статья XXX «Трактата о торговле» закрепляла статьи Кучук-Кайнарджийского мирного договора, согласно которым «все купеческие под Российским флагом корабли свободно могут проходить Константинопольским каналом из Черного моря в Белое, и взаимно из Белого в Черное». Русское правительство стимулировало черноморскую торговлю. С этой целью в 1775 г. в черноморских портах был введен льготный тариф на привозимые и экспортируемые товары. Они облагались пошлиной, которая была в среднем на четверть меньше, чем в петербургской таможне. В 1784-1787 гг. открылись торговые порты Евпатория, Феодосия, Севастополь. В 1794 г. Одесса была объявлена открытым портом. Правительство Екатерины II поощряло зарождающийся черноморский торговый флот: русские купцы, осуществлявшие свои торговые операции на собственных судах, пользовались значительными налоговыми и таможенными льготами. Однако преимущественная транспортировка русского зерна на иностранных судах в значительной мере удорожала его стоимость и снижала конкурентоспособность на мировом рынке сельхозпродуктов.

В итоге общие обороты черноморской торговли с 1792 по 1802 год возросли в 18 раз. Снятие политических и административных барьеров на пути товаров за рубеж, юридическое оформление торговых отношений согласно нормам тогдашнего международного торгового права, появление черноморского коммерческого мореплавания привели к увеличению общего объема отечественной внешней торговли. Номенклатура товаров русского экспорта через порты Черного моря в это время состояла из сельскохозяйственных товаров (зерно, овечья шерсть, сало, кожи, льняное семя и др.), а также промышленных изделий (пилы, топоры, подковы, гвозди и др.).

Рост товарного производства и укрепление национального рынка во второй половине XVIII века содействовали значительному росту внешней торговли России. Ее оборот, исчислявшийся в 1763-1765 годах в сумме 12 миллионов рублей по экспорту и 9,3 миллиона рублей по импорту, увеличился в 1796 году соответственно до 67,7 и 41,9 миллиона рублей. Положительный баланс внешней торговли за время правления Екатерины II принес казне доход свыше 103 миллионов рублей. Определенные изменения произошли также в ее структуре и характере. В частности, увеличился вывоз промышленных товаров.

Екатерина II поощряла создание торговых компаний, не предоставляя им монопольного права на внешнеторговые операции, как это практиковалось при Петре I. Были основаны Средиземноморская, Нижегородская, Воронежская и другие внешнеторговые компании. Однако некоторые из них, не выдержав зарубежной конкуренции, оказались недолговечными, так как фактически отсутствовала политика государственной поддержки российской внешней торговли за рубежом, тогда как западноевропейский капитал с самого начала Великих Географических открытий осваивал международные рынки при постоянной и активной помощи своих правительств.

В период царствования Екатерины II предпринимательство сделало новые шаги в своем развитии. Успешно развивается внешняя торговля, появились его новые формы (дворянское и крестьянское), получили доступ к занятию предпринимательством фактически все слои общества, был законодательно подтвержден правовой статус предпринимателей и т.д. Вместе с тем специфика социально-экономического развития России второй половины XVIII – начала XIX в. состояла в сосуществовании таких антиподов, как экономический либерализм и крепостничество, дворянское и крестьянское предпринимательство, развитие частной инициативы и укрепление дворянства как оплота самодержавия. Все это сдерживало развитие страны. Новые рыночные институты (биржи, банкирские дома и конторы, страховые общества, акционерные компании и т.д.) возникали на крепостной почве. «Просвещенный абсолютизм» Екатерины Великой нуждался в модернизации именно на основе буржуазных, капиталистических начал.

ГЛАВА 5. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ XIX ВЕКА – В ЭПОХУ ЗАРОЖДЕНИЯ КАПИТАЛИЗМА В РОССИИ

5.1. Политика Александра I в отношении купечества и предпринимательства в первой четверти XIX века

К началу XIX в. Россия в политическом и военном смысле достигает своего наивысшего влияния в Европе, особенно после победы над Наполеоном в 1812 г. Если в политическом отношении положение России в первой половине XIX в. было достаточно прочным и стабильным (начинает снижаться после подавления польского восстания в 1830-1831 гг.), то в экономическом

отношении Россия в рассматриваемый период начинает все больше отставать от европейских стран.

Начавшиеся еще в XVIII столетии глубокие изменения, связанные с развитием нового хозяйственного уклада, нашли свое выражение. В рассматриваемый период во все более прогрессирующем разделении труда, в более четком разграничении промышленных и земледельческих районов, в производственной специализации, в росте городов (к 1856 г. городов насчитывалось 678 с населением в 5 млн 680 тыс., чел, а в 1796 г. в городах проживало 1 млн 301 тыс., т.е. за 60 лет городское население увеличилось примерно в 4,4 раза). Мелкие крестьянские промыслы достигли уже значительного уровня развития.

Господствующим сословием по-прежнему оставалось дворянство, а самым многочисленным сословием – крестьянство (94% населения страны). Что касается купечества, то его сословный статус к началу XIX в. существенно не изменился. Численность купеческого сословия быстро росла: если в конце XVIII в. в его составе насчитывалось 107 тыс. душ мужского пола, то в 1811 г. – 125 тыс., а к 1851 г. – 180 тыс. Это составляло более 1 % общей численности населения страны. Причем три четверти купцов относились к третьей гильдии. В купеческом сословии состояли и купцы-промышленники. В то же время в больших городах серьезными конкурентами купцов третьей гильдии стали торгующие крестьяне, которые также начали активно проникать в мелкую промышленность, в основном – хлопчатобумажную.

Участие представителей дворянского сословия в предпринимательстве в первой половине XIX в. было невелико. Помещики обращали внимание прежде всего на организацию производства в своих имениях. Сукноделие, писчебумажное производство, изготовление стекла, хрусталя, производство сахара и, конечно, винокурение оставались «дворянскими» отраслями промышленности, где применялся труд крепостных крестьян. В то же время помещики были заинтересованы и в расширении торговли и промыслов своих крестьян. Деловая активность крепостных способствовала развитию внутреннего рынка, увеличивала сбыт сельскохозяйственных товаров. В промысловой деятельности оброчного крестьянства важное место занимала ткацкие промыслы, «домашняя» текстильная промышленность. Увеличение доходности крестьянских промыслов было выгодно и властям, так как мелкие предприниматели не просили в отличие от крупных промышленников и торговцев, государственных субсидий. В 1825 г. в Москве более 2 тыс. крестьян занимались торговлей, разнося товары по домам и дворам. В первой половине XIX в. был издан ряд государственных актов, расширявших права крестьянства в торговой области: ему разрешалось вести оптовую торговлю и даже торг с иностранными государствами. Купечество в разных формах протестовало против расширения крестьянской торговли. В архивах государственных учреждений того времени – масса жалоб купцов на торгующих крестьян. «Собираясь в компании или по их общему названию артелями, приходя на биржу и скупая целым грузом иностранного судна надобные для их товары и

разделяя между собой по всем своим лавочкам ... здешним купцам великий подрыв и сущее разорение наносят», - жаловались петербургские купцы. «От распространения разъездной торговли крестьян ... во многих городах торговля купцов вовсе упала или ослабла и большая часть оных вынуждена выйти из гильдии в мещане», - писали московские купцы правительству. Однако остановить «торгующих» («капиталистских») крестьян купечество уже было не в состоянии.

Почему правительство перестало защищать купцов? Потому, что феодальное государство в первую очередь защищало интересы помещиков, а помещики были заинтересованы в предпринимательстве крестьян: оброки с торгующих крестьян иногда доходили до нескольких тысяч рублей в год. В целом денежный оброк в этот период уплачивало 65,7% крепостного населения России и крестьянин был вынужден добывать деньги.

В целом русский предприниматель начала XIX в. не был похож не только на английского, но и на французского буржуа. Это был или крепостной, как Савва Морозов, основавший в 1797 г. свою текстильную фабрику в Орехово-Зуеве, или крепостник, как Никита Демидов – вчерашний тульский купец, выбившийся в дворянство. Такая «буржуазия» не могла иметь самостоятельного значения и выступать двигателем хозяйственного развития – эта функция по-прежнему принадлежала государству.

Поэтому развитие российской промышленности в первой половине XIX в. всецело зависело от политики, проводимой императором и его правительством, которая, в свою очередь, диктовалась социально-экономическим положением России. Это положение можно охарактеризовать как предкризисное, поскольку в экономике страны переплетались старые феодальные формы хозяйства и новые рыночные отношения. В эти годы стало ясно, что Россия не может двигаться вперед при сохранении крепостного права, но сделать радикальные шаги в направлении его отмены оказалось чрезвычайно трудно. Этим обусловлена противоречивость многих действий, предпринятых в период правления императора Александра I.

Ввиду отсутствия широкой социальной базы и в условиях сохранения крепостного права развитие капитализма в России могло проходить и проходило только посредством проведения реформ сверху. Уже первые указы императора способствовали значительному улучшению предпринимательского климата в стране. В 1801 г. специальными указами были сняты все ограничения на ввоз и вывоз товаров, отменены эмбарго, наложенное Павлом I на английские суда и товары, и ограничения в пропуске едущих в Россию и выезжающих из нее.

Проводником императорских реформ Александра I стал Негласный комитет, который в первые годы его царствования выработал программу экономической политики, которая была составлена в духе экономического либерализма. Ряд указов, принятых Александром I, отвечал духу экономического либерализма. Так, с конца 1801 г. представителям недворянских сословий (купцам, мещанам, государственным крестьянам,

вольноотпущенникам) было разрешено «приобретать земли покупкою». Этим несколько смягчались сословные различия при проведении земельных сделок. В 1803 г. был издан указ «О вольных хлебопашцах», согласно которому помещикам разрешалось освобождать крестьян с землей за выкуп, что было особенно важно для крестьянства, занимавшегося предпринимательством. Положение 1804 г. давало право евреям-фабрикантам, купцам и ремесленникам выезжать за пределы черты оседлости «на время по делам». Подтверждались все права евреев-предпринимателей на неприкосновенность их собственности, личную свободу, а при открытии текстильных и кожевенных фабрик они получали право на прямую государственную помощь. Указами от 23 февраля 1806 г. и 29 декабря 1812 г. крестьянам разрешалось вести в городах широкую оптовую и розничную торговлю (в том числе импортными товарами). Это способствовало увеличению численности торгующих крестьян, особенно в Москве.

Однако уже с 1805 г. в силу изменения внешнеполитических условий либеральная политика начала сворачиваться. В экономике смена курса означала переход от либеральной к протекционистской политике. В 1807 г. Александр I подписал Манифест «О дарованных купечеству новых выгодах, отличиях, преимуществах и новых способах к распространению и усилению торговых предприятий». В целях поощрения отечественной торговли манифест предусматривал ряд ограничений для иностранных купцов. В то же время он открывал для русского купечества большие возможности во внешней торговле – для ее ведения было разрешено создавать товарищества. Подъему общественного положения и престижа представителей купеческого сословия способствовали также рекомендации дворянам входить в состав товариществ и записываться в гильдии. Были предприняты и другие меры, которые поднимали престиж купцов: им разрешалось носить шпаги, вводилась «Бархатная книга» знатных купеческих родов, «первостатейное» купечество получило право приезжать к царскому двору и ездить в карете парой и четверней. На министра коммерции возлагалась обязанность «охранять права и преимущества купеческого сословия». В Манифесте декларировалась «монаршая любовь» к купцам, «чьими трудами даруется изобилие и богатство». Предпринимателей стали отмечать почетными наградами и знаками отличия. Был даже учрежден особый стотысячный фонд для поощрения фабрикантов и выдачи им ссуд. Газеты сообщали, что московские купцы теперь не стыдятся своего русского торгова и не только не выдают, как прежде, русские товары за заграничные, но, наоборот, подчеркивают, что они торгуют только русскими товарами.

В то же время Манифест 1807 г. поднял планку для первой гильдии до 50 тыс. руб. объявленного капитала (15 тыс. руб. серебром), для второй гильдии размер объявленного капитала достиг 20 тыс. руб. (6 тыс. руб. серебром) и для третьей гильдии минимальный уровень капитала был доведен до 8 тыс. руб. (2,4 тыс. руб. серебром). За Манифестом в 1809 г. последовали указы о предоставлении ссуд купцам и мещанам, основывающим суконные фабрики и владевшим ими.

Однако заключение союза Александра I с Наполеоном и связанные с ним договоры, прежде всего о присоединении России к континентальной блокаде Англии, крайне негативно отразились на российской экономике в целом и на торговле в частности. Все это вызывало недовольство со стороны дворянства и купечества. Ответом императора явилась вторая волна реформ, связанная с именем М.М. Сперанского, который предложил план государственных преобразований, изложенный им в записке от 1809 г. Представленный им проект реформ в широком смысле касался либерализации политической сферы. Начать следовало с приведения в порядок существующих законов, с реформ в области политики и экономики, которые должны были повлечь за собой совершенствование судопроизводства. Финансовый план Сперанского предусматривал прекращение выпуска ассигнаций, введение налога на их погашение, сокращение расходов, проведение внутреннего займа под залог государственного имущества.

Предусматривался также отказ от континентальной блокады: с этой целью в 1810 г. под руководством Сперанского было разработано «Положение о нейтральной торговле» и принят таможенный тариф. Он носил строго запретительный характер и был нацелен на покровительство русской торговли и промышленности: был запрещен ввоз из-за границы предметов роскоши, повышались пошлины на иностранные товары фабричной промышленности. Все это улучшило положение в финансовой сфере, и если бы план Сперанского полностью претворился в жизнь, мог бы произойти рост курса бумажного рубля. Однако выпуск в 1810 г. дополнительных ассигнаций (на 43 млн руб.) обусловил падение их курса до 20 коп. В результате в обществе усилилось недовольство деятельностью Сперанского, что привело к его отставке.

Вследствие ухудшения отношений с Наполеоном и начала Отечественной войны 1812 г. разработка и внедрение в экономику либеральных реформ приостановились. Война и заграничные походы русской армии требовали от страны напряжения всех сил и необходимые для войны средства получали, в том числе и от купечества, которое вынуждено было платить до 5% с объявленного капитала и еще нести бремя дополнительных местных налогов.

После войны углубился общий кризис феодально-крепостнической организации хозяйства и нужна была смена условий социально-экономического развития России. Александр I предпринял конкретные шаги в экономической сфере. В целях укрепления не только политических, но и экономических связей с европейскими странами и США в рамках Священного союза в 1816-1819 гг. были резко снижены заградительные пошлины на западноевропейские товары и введены так называемые фритредерские тарифы. Однако российская промышленность оказалась не готовой к тому, что на страну обрушилась лавина английских, французских, германских изделий. Русские товары не выдерживали конкуренции. Начались разорение и банкротство российского купечества и фабрикантов (в частности, сократилось число шелкоткацких мануфактур и суконных фабрик). В итоге Александр I был вынужден отказаться от «экономической интеграции»: в 1822 г. был введен высокий

протекционистский тариф. Запретительный тариф 1822 г. действовал в России вплоть до середины XIX в. По нему запрещался ввоз сукна и ситца. Пошлина на чугун составляла 600%, а на железо – 250% от их стоимости. В то же время почти без пошлин разрешался ввоз машин и устанавливались низкие пошлины на ввоз хлопка-сырца. Таможенная политика полностью отвечала правительственному курсу – защите отечественного предпринимательства от «внешней угрозы». Российские предприниматели имели большие доходы благодаря защите государства, а также они получали значительные доходы с так называемых премий с пошлин, которые устанавливались на ввозимые иностранцами товары.

В общей своей массе господствующий класс России, включая верхушку купечества и фабрикантов, отверг шедшие сверху нововведения. Реформы, в том числе экономические, не нашли социальной поддержки в обществе. Государство оказалось неспособным разрушить крепостническую экономику.

Таким образом, формирование при Александре I более благоприятных условий для предпринимательской деятельности явилось закономерным следствием проведенных либеральных реформ. Ту же политику, хотя и менее последовательно, проводил и Николай I.

5.2. Начало промышленного переворота в России. Предпринимательство в промышленной сфере

Начавшийся в первой половине XIX века в условиях господства феодально-крепостнической системы переход от ручного труда к машинному представлял собой один из наиболее сложных этапов в истории отечественной экономики и предпринимательства. В России противоречия между капитализмом и феодализмом в промышленности проявлялись значительно сильнее, чем в сельском хозяйстве – крупное производство в форме мануфактуры не отвечало новым потребностям времени. Крепостной труд делал невыгодным применение машин и тем самым не только тормозил развитие индустрии, но и затруднял внедрение в неё зарубежной техники и передовой технологии, а также привлечение промышленных инвестиций и иностранных предпринимателей.

Промышленный переворот в России, как и в Англии, начался с текстильной промышленности. Мануфактуры становились современными фабриками, основанными на применении машин. Наиболее активно процесс формирования капиталистического способа производства происходил в текстильной промышленности.

Российская текстильная промышленность эффективно осваивала передовые европейские промышленные и научно-технические достижения при участии иностранных предпринимателей. Так, немецкий подданный Оссовский, владелец «образцовой» столичной Александровской текстильной мануфактуры, в 1805 году стал применять в хлопчатобумажном производстве паровой двигатель. В 1809 году на этой мануфактуре были установлены английские

прядильные машины. При фабрике был создан цех по производству картона. Оссовский, будучи страстным картежником, наладил в нем производство игральных карт. Изготавливаемая продукция отличалась высоким качеством, и игральные карты на многие десятилетия стали экспортным товаром России.

По примеру Александровской мануфактуры машины начали внедряться на многих других текстильных предприятиях. К 1812 году только в Москве существовало уже 11 бумагопрядильных фабрик с 780 прядильными машинами. В их число входили ситценабивные фабрики, принадлежавшие иностранцам, главным образом немцам и французам (Лютшу, Битенажу, Остериду, Веберу и др.)

Пожар 1812 г., уничтоживший почти всю Москву, и разрушение московского промышленного района сместили центр предпринимательской активности в провинцию – Кострому, Иваново, Владимир, получившие искусных мастеров из «белокаменной». От этого «удара» Москва оправилась нескоро. Лишь с конца 1820-х годов началось медленное возрождение текстильной промышленности в Москве. Этому способствовали, во-первых, введение (в 1822 г.) протекционистского таможенного тарифа, приведшее к увеличению пошлины на ввозимые из-за границы готовые мануфактурные изделия, а во-вторых – значительное удешевление импортной хлопковой пряжи вследствие технического совершенствования производства на английских фабриках, что, в свою очередь, было вызвано промышленными кризисами в Англии в 1820-1840-х гг. К 1850-м гг. по числу бумагопрядильных веретен (1100 тыс.) Россия вышла на пятое место в мире, обогнав Германию и уступая Англии, Франции, США и Австрии.

Таким образом, уже на первом этапе промышленного переворота в хлопчатобумажном производстве Россия освободилась от импорта английской пряжи и перешла на американский и частично среднеазиатский хлопок, что повлекло за собой удешевление производства. Быстрыми темпами увеличивался ввоз из Англии усовершенствованных инструментов, оборудования и машин для оснащения русских текстильных фабрик. Если в 1815-1816 годах было ввезено машин и оборудования всего на 83 тысячи рублей ассигнациями, то в 1850 году – на 2 685 тысяч рублей кредитных (около 8 397 тысяч рублей ассигнациями). Резкий скачок поставок оборудования к началу 50-х годов был обусловлен тем, что в 1842 году в Англии был отменен запрет на вывоз прядильных и ткацких машин. Это обстоятельство наряду с таможенной политикой государство привело в 1830-1850-е гг. к снижению цен на 70%, что еще более укрепило позиции хлопчатобумажной отрасли, позволило ей составить мощную конкуренцию другим текстильным отраслям и выйти на первое место. Остальные отрасли текстильной промышленности в разной степени оказались готовыми к восприятию технического прогресса, что было связано с особенностями используемого сырья, применяемыми технологиями и, главное, исторически сложившимися типами предприятий.

К середине XIX века отечественное прядильное и ситцепечатное производство в преобладающей своей части велось с использованием

привозимых из-за границы машин. Благодаря этому хлопчатобумажные ткани стали самым дешевым материалом для пошива одежды. При этом чем беднее было население, тем больше среди него был спрос на хлопчатобумажные изделия. Хлопчатобумажное производство при участии зарубежных предпринимателей и специалистов за первую половину XIX века выросло в 50 раз, и Россия, полностью обеспечив себя хлопчатобумажными тканями, начала их экспорт в страны Азии.

В русской промышленности того времени действовали три типа мануфактур: крепостная (вотчинная), посессионная и вольнонаемная, которые назывались либо фабриками (в легкой и пищевой отраслях), либо заводами (в горнодобывающей отрасли и металлургии). Вотчинная мануфактура создавалась в помещичьих имениях и обслуживалась трудом крепостных крестьян. Посессионные мануфактуры принадлежали частным лицам либо казне, а трудились на них или навсегда причисленные к заводам и фабрикам казенные крестьяне, или приписанные (с выплатой компенсации прежним владельцам) беглые и бродяги, или купленные с разрешения правительства крепостные крестьяне. Все они считались принадлежащими самой мануфактуре, а не ее владельцу, и не могли быть проданными отдельно от нее. Вольнонаемные мануфактуры создавались предпринимателями – выходцами из купцов и «капиталистских» мужиков, и там использовался труд наемных рабочих – как правило, крестьян-отходников и лично свободных мещан (горожан).

Основанные на подневольном труде вотчинные и посессионные мануфактуры преобладали в старых отраслях – металлургии, суконном, полотняном и парусном производствах; вольнонаемные мануфактуры – в быстро развивающихся новых – хлопчатобумажной (прядельной и ткацкой), шелковой, кожевенной, свеклосахарной отраслях. Производительность свободного труда была намного выше по сравнению с крепостным трудом, в чем постепенно убеждались и владельцы посессионных заводов и фабрик. В 1847 г. они получили разрешение отпускать посессионных крестьян на волю, чтобы заменить их вольнонаемными работниками. Возрастание доли вольнонаемного труда в русской промышленности (в 1804 г. работали по найму 48% всех фабричных и заводских рабочих, в 1825 г. – 54, в 1856 г. – 87%) было одним из основных проявлений ее развития по пути капитализма.

Другое проявление развития капитализма в России – начало промышленного переворота, состоявшего в переходе от мануфактуры, основанной преимущественно на ручном труде, к фабрике, базировавшейся на машинной технике (использовании паровых двигателей и станков). Применение паровых машин радикально изменило энергетическую базу производства: за 1831-1860 гг. мощность паровых машин в промышленности увеличилась в 13 раз. Начальная фаза промышленного переворота происходила за счет импорта машин. Если за 1831-1840 гг. стоимость ввоза машин составила 4,1 млн руб. серебром, то за 1851-1860 гг. – уже 48 млн руб. Постепенно стало развиваться и отечественное машиностроение. Появляются первые машиностроительные заводы: Александровский – в Петербурге, Сормовский –

в Нижнем Новгороде и др. Основной их продукцией были паровые машины и котлы для оснащения новых крупных фабрик и паровых судов. В целом промышленный переворот завершился уже в рамках следующего пореформенного периода в 70-80-е гг. XIX в.

Одним из признаков промышленного переворота был рост числа промышленных предприятий и количества занятых на них рабочих. Если в 1804 г. в России было свыше 2400 мануфактур с общим числом рабочих более 95 тыс., в 1825 г. – соответственно 5260 и 210 тыс., то в 1856 г. насчитывалось уже 11 560 предприятий, на которых были заняты почти 519 тыс. рабочих. Таким образом, за 50 лет общее число предприятий увеличилось в пять, а количество рабочих – более чем в пять раз, а производительность труда увеличилась за 1804-1863 годы почти в пять раз.

В 40-х гг. XIX в. началось вытеснение из крупной промышленности мануфактур, основанных на подневольном труде, обусловленное тем, что, во-первых, такие мануфактуры по производительности труда и себестоимости продукции не могли конкурировать с вольнонаемной частнокапиталистической мануфактурой. Во-вторых, в 1830-1840-е гг. началось широкое внедрение в производство (в первую очередь в новых отраслях и на частнокапиталистических предприятиях) паровых машин и разнообразных технических усовершенствований. Эксплуатация же нового оборудования с применением подневольного труда оказывалась менее выгодной, чем его использование на вольнонаемных предприятиях. К тому же владельцы вотчинных мануфактур зачастую не имели средств для внедрения технических новшеств. В результате крепостнические мануфактуры приходили в упадок и вытеснялись более конкурентоспособными капиталистическими.

Особенно заметными преимуществами частнокапиталистической мануфактуры оказались в хлопчатобумажной промышленности. При одинаковой технической вооруженности производительность вольнонаемных рабочих здесь была в три раза выше, чем крепостных. Будучи новой отраслью, хлопчатобумажное производство изначально создавалось преимущественно на основе наемного труда: уже в 1825 г. 95% рабочих здесь были вольнонаемными.

Промышленный переворот, начавшийся в хлопчатобумажной промышленности, затем распространился и на другие отрасли. Уже на первом его этапе появились предприятия, ставшие пионерами отечественного машиностроения, – санкт-петербургские литейные заводы (завод Берда и Александровский казенный завод), выпускавшие пароходы, паровозы, паровые машины, вагоны, промышленное оборудование. В Санкт-Петербурге были также основаны Невский машиностроительный завод, завод Нобеля «Русский дизель» и др. В 1830-1850-е гг. были построены машиностроительные заводы в Москве, Екатеринбурге, Риге, в 1849 г. – Сормовский завод в Нижнем Новгороде. К 1860 г. в России было уже около 100 машиностроительных заводов, а производство машин только за 1850-е гг. возросло в 16 раз.

Самым важным событием в промышленно-техническом развитии страны данного периода явилось начало строительства железных дорог. Технический переворот на транспорте, начавшийся в 30-40-х годах XIX века, проходил успешнее, чем в промышленности, потому что транспорт изначально был сферой наемного труда. Первая железная дорога была проложена в 1837 г. от Петербурга до Царского села, в 1838 г. она была продолжена до Павловска. Поскольку эта дорога не имела никакого экономического значения, появились утверждения, что применительно к громадным пространствам России железнодорожное сообщение бесперспективно. К строительству новых железных дорог приступили лишь в конце 1840-х гг. Первыми экономически значимыми линиями стали Николаевская железная дорога, связавшая Санкт-Петербург и Москву в 1851 г., и Санкт-Петербург – Варшава, построенная в 1857 г. Обе дороги были построены за казенный счет с привлечением иностранных займов. Общая же протяженность железнодорожных линий в России к 1861 г. составляла около 1,5 тыс. верст (для сравнения, в Англии – 15 тыс. верст). Это отставание негативно сказывалось и на потребностях России в развитии внешних экономических связей.

Следствием промышленного переворота стало формирование новых классов: промышленной буржуазии и наемных рабочих – пролетариата. Первая (купцы-промышленники) складывалась из купцов, разбогатевших на торговле, винных откупах и казенных подрядах и открывших свои фабрики (Солдатенковы, Титовы, Кондрашевы), и «капиталистских» мужиков из государственных или выкупившихся на волю крепостных (Гучковы, Мосоловы, Морозовы). Чаще всего они совмещали торговые функции с промышленным предпринимательством. В середине века численность купечества трех гильдий составляла 180 тыс., а «торгующих крестьян» – 100-110 тыс.

Характерно, что большая часть предпринимателей и «торгующих» («капиталистских») крестьян по-прежнему оставалась крепостными. Многие из них уже имели большие капиталы, владели мануфактурами, однако, как и в XVIII в., продолжали платить немалые суммы оброка помещикам, которые не торопились отпускать их на волю, чтобы не лишаться ежегодного дохода, а иные кичились собственными «капиталистскими» крепостными, как дорогой породой лошадей и собак.

Публицист того времени Заболоцкий запечатлел такой факт: «У меня был богатый крестьянин, - говорил нам помещик М., - он захотел откупиться. Мы поторговались и согласились на 16 тыс. рублей, но мужик-каналья перехитрил меня: он оказался после в 200 тыс. Я мог бы взять с него тысяч пятьдесят. Вот сестра моя была умнее: она не иначе отпустила одного из своих крестьян, как взяв с него 30 тыс. рублей, и взяла славно, потому что капитала оказалось только 45 тыс. рублей».

Прохоров, в будущем один из крупнейших российских фабрикантов, попросил помещика отпустить его за сравнительно небольшую сумму, которую якобы собрали для него московские купцы. Через некоторое время Прохоров встретился со своим бывшим господином в Москве, пригласил его в гости в

свой роскошно обставленный особняк, показал обширную фабрику. Помещик, как сказано в публикации, «очень сожалел».

Неслучайно Рябушинские, Прохоровы, Морозовы и другие фабриканты из крепостных крестьян заняли господствующие позиции в промышленности: чтобы выбиться из крепостных, требовались исключительные способности и энергия.

Давление на купеческий капитал оказывала не только правительственная политика, но и государственные чиновники, от которых многое зависело на местах. Так, известный публицист первой половины XIX в. Г.И.Успенский нарисовал безрадостную картину злоупотреблений в отношении купцов: «Закон, начиная будочником и кончая губернатором, постоянно стоял между старомодным купцом в самом угрожающем виде... Купец был дойною коровою всех, кто представлял собою какую-нибудь власть... квартальный, городничий, властный пристав, брандмейстер, судейский крючок, ходатай и т.д. — все это шло к нему в дом, в лавку и брало деньги, ело икру, рыбу, пило водку, постоянно грозило и требовало благодарности за снисхождение. Старый купец всем платил, всех кормил, чувствуя себя виноватым». Несмотря на неоднократные попытки властей юридически защитить предпринимателей от произвола местных чиновников (например, в «Уложении о наказаниях уголовных и исправительных» 1845 г.), их положение менялось весьма слабо.

Таким образом, русская буржуазия первых десятилетий XIX в., формируясь в условиях самодержавно-крепостнического государства, страдала от гражданского неравноправия и представляла собой социальный слой, находившийся в сильной зависимости от правительства. Эта зависимость, с одной стороны, вынуждала буржуазные круги надеяться на поддержку их существовавшей властью, а с другой — порождала недовольство правительственной политикой как в области экономической, так и политической жизни.

Понимая прогрессивную роль купечества, правительство стало привлекать его к управлению хозяйством страны, тем более что это была одна из самых лояльных групп населения — купцы не бунтуют. В 1820-х гг. при Министерстве финансов учредили «Мануфактурный совет» «для содействия мануфактурной промышленности» и «Коммерческий совет» для содействия развитию торговли. Предполагалось, что эти советы будут состоять из купцов и промышленников, которые будут давать советы правительственным деятелям в области экономики и участвовать в подготовке правительственных законопроектов в области промышленности и торговли, таможенной политики, в освоении вновь присоединенных территорий, в популяризации новейших технических открытий, в рабочем вопросе и т.п. Однако купцы и промышленники, по выражению чиновников Министерства финансов, «продолжали коснеть и обычае скрывать» от правительства свои мнения и сведения. На первом заседании Мануфактурного совета, например, присутствовало много чиновников, 16 помещиков, один промышленник и один купец. Купцы, хоть и были лояльны правительству, относились к нему с

опаской, ожидая от всякого действия по отношению к ним какого-нибудь подвоха. Таким образом, оба совета оказались громоздкими бюрократическими органами с участием промышленников и торговцев, безынициативными даже в постановке сколько-нибудь важных вопросов торгово-промышленной жизни страны и не оправдали правительственных ожиданий.

Что касается наемных рабочих, то этот слой российского общества состоял из лично свободного населения (горожан, казенных крестьян на заработках) и крепостного населения (помещичьих крестьян-отходников). Сохранение крепостной зависимости тормозило процесс дифференциации крестьянства, выделения из его среды предпринимателей и наемных работников, живущих только за счет продажи своей рабочей силы.

Новым явлением хозяйственной жизни 20-50-х годов XIX в. стало акционерное дело. Соединение отдельных частных капиталов в акционерные общества позволяло более энергично вести промышленное и транспортное строительство и одновременно с этим свидетельствовало об укреплении предпринимательского слоя в стране. Первым Акционерным обществом, учрежденным в 1799 г., была Российско-Американская компания. Александр I, став императором, показал пример «монаршего благоволения» Российско-Американской компании и специальным рескриптом уведомил директорат компании о том, что он вносит 10 тысяч рублей на 20 акций. Одновременно акционерами компании стали его мать Мария Федоровна (четыре акции) и жена Елизавета Алексеевна (четыре акции), а также великий князь Константин Павлович (две акции). Этим жестом императорская семья дала понять дворянскому и купеческому обществу, что участие в компании является важным государственным делом. Пример Александра I способствовал тому, что в короткие сроки было раскуплено свыше 1000 акций, причем в числе покупателей было немало и первых вельмож государства и знатного купечества. С 1800 по 1830 гг. работало лишь 2 подобные компании, а с 1855 по 1859 гг. – уже 80. Самыми крупными обществами были железнодорожные (8 компаний с капиталом в 347 млн руб.), пароходные товарищества (их капитал составлял 41 млн руб.) и страховые (17 млн руб.).

Процесс создания акционерных компаний в конце 1850-х годов принял в России ажиотажный характер. Люди всех званий и состояний, как отмечал крупный финансовый деятель того времени Л. Розенталь, бросились толпами в акционерное предпринимательство.

Акционерное учредительство в предреформенные годы, особенно в железнодорожном деле, было тесно связано с международным капиталом. Членами первых российских акционерных обществ являлись преимущественно предприниматели двух столиц и иностранцы. Акционирование осуществлялось главным образом в текстильной промышленности. Английский капитал доминировал в ряде акционерных бумагопрядильных компаниях.

Необходимо отметить, что правительство в большой неохотой «помогало» акционированию. 6 декабря 1836 г. правительство Николая I приняло закон «О товариществах по участкам или компаниям по акциям»,

регламентировавший создание и функционирование акционерных обществ. В данном законе был зафиксирован концессионный (разрешительный) принцип учреждения акционерных компаний, принятый в законодательстве европейских стран. Закон устанавливал исключительно именной тип акций. Уставы акционерных компаний, как и изменения в них, утверждались только самим императором. В целом закон выражал действенность своего отношения к ним: с одной стороны, оно предоставляло свободу в развитии промышленности, а с другой – стремилось «оградить ее от последствий легкомыслия и необдуманной предприимчивости». Решать эти задачи власти пытались с помощью строгого контроля за организацией и деятельностью акционерных обществ. Активное вмешательство государства в акционерную деятельность объяснялось боязнью развития инициативы, которая могла выйти из-под опеки правительства.

5.3. Развитие предпринимательства в сфере торговли

Основным источником накопления капитала в данный период продолжала оставаться внутренняя торговля. За 1818-1856 гг. ее размер вырос на 419%, достигнув почти 1 млрд руб. Среди купечества 1840-х годов встречались крупные торговцы из бывших крестьян, обладавшие капиталом до 4-5 млн руб. и являвшиеся монополистами в торговле хлебом, мануфактурой, кожей в отдельных районах страны. Нередко в расчете на огромные прибыли они вкладывали свои капиталы в фабричные производства. Так, М. Губин, крупнейший московский хлеботорговец, являлся одновременно владельцем двух ткацких фабрик, нескольких чугунолитейных и железоделательных предприятий на Урале и порохового завода. Сумма его кредита в России и за рубежом достигала 4 млн руб.

В первой половине XIX в. продолжалось поступательное развитие торговли, ее оборот (особенно внешней торговли) все время рос. В начале века на внутреннем рынке ежегодно продавались и покупались товары на сумму 900 млн руб., оборот внешней торговли составлял 235 млн руб. За 50 лет среднегодовой экспорт вырос в 3 раза, а импорт – почти в 4 раза. При этом торговый баланс продолжал оставаться активным. В структуре экспорта, который приобретал все более выраженный аграрный характер, происходили важные изменения. Помимо традиционных сырьевых товаров, основной статьей экспорта становится хлеб, вывоз которого стал расти быстрее других товаров.

Изменилась структура импорта, который начал приобретать ярко выраженный производственный характер. Главными предметами ввоза вместо предметов роскоши стали промышленные изделия: машины и аппараты для фабрик и заводов, красители, хлопок-сырец, уголь. Однако по-прежнему важное значение сохранял ряд потребительских товаров, таких как чай, сахар, вино и др.

Внешнеторговая политика в целом оставалась протекционистской, хотя и непоследовательной. Тем не менее можно говорить о постепенном переходе к более умеренному протекционистскому тарифу. Введением этого тарифа предполагалось стимулировать отечественную промышленность, уменьшив пошлины на подлежащие обработке предметы и главные фабричные материалы.

Основной объем внутренней торговли приходился по-прежнему на сельскохозяйственную продукцию и изделия кустарных промыслов. И лишь к середине века увеличилась доля изделий крупных промышленных предприятий, особенно текстильных и кожевенных.

В XIX в. изменился состав участников торговли. Она стала утрачивать сословный характер и перестала быть функцией гильдейского купечества. Возросло значение «торгующего крестьянства». В 1825 г. В Москве более 2 тыс. крестьян занимались торговлей, разнося товары по домам и дворам. Указ 1824 г. существенно облегчал переход государственных крестьян, занимавшихся торговлей и промыслами, в городское население.

Центром торговли по-прежнему оставалась Москва, где основные торговые операции совершались в Китай-городе. Французский путешественник Астольф де Кюстин, посетивший Россию в 1839 г, так описывает московскую торговлю: «Китай-город, своего рода приложение к Кремлю, – это огромный базар, целый город, изобилующий темными сводчатыми улочками, напоминающими подземелья; впрочем, эти купеческие катакомбы менее всего походят на кладбища; в лабиринте галерей, которые уступают парижским в изяществе и блеске, но зато выигрывают в основательности, шумит вечная ярмарка».

Внутренняя торговля в основном имела ярмарочный характер. К середине XIX в. в России, согласно разным источникам, насчитывалось до 4-6 тыс. ярмарок, из них крупных – с оборотом свыше 100 млн руб. – от 30 до 64 (в их числе Макарьевская ярмарка, перенесенная в 1817 г. в Нижний Новгород). Оборот Ирбитской ярмарки достигал 40 млн руб., а к 1863 г. достигли 125 млн руб. По своим объемам и значимости она стала второй после Нижегородской ярмарки. Крупнейшие ярмарки были центрами российского предпринимательства. Здесь заключались крупные оптовые сделки (нередко с участием иностранных оптовых торговцев).

Согласно Положению 1835 г., на главнейшие ярмарки внутренних губерний для ведения там временной торговли допускались еврейские купцы и фабриканты. На ярмарках, помимо самого процесса торговли, демонстрировались технические новшества, завязывались деловые контакты, создавались товарищества и акционерные общества. Ярмарки были самым чутким «барометром» экономической жизни и ее надежным регулятором, благодаря им достигался баланс между спросом и предложением, производством и потреблением главных российских продуктов. Однако в середине XIX в. ярмарки постепенно стали уступать место характерной для капиталистического хозяйства стационарной торговле – лавочной и

магазинной, поэтому в крупных городах ярмарки, как правило, стали закрываться.

Основной помехой в развитии торговли и перемещении товаров на огромных просторах Российской империи оставалось неразвитость дорожной инфраструктуры.

Внешняя торговля России ориентировалась в основном на западноевропейский рынок – на его долю приходилось до 90% всего внешнеторгового оборота. Главным торговым партнером (более 30% товарооборота России) по-прежнему выступала Англия. Торговля с Европой осуществлялась через морские порты Петербург и Архангельск. Большое значение в первые десятилетия XIX в. приобрела черноморская торговля, которая велась через Одесский порт. В 1817 г. Одессе было предоставлено право «порто-франко» (быть свободным портом, осуществляющим ввоз и вывоз товаров без пошлины), вследствие чего она стала основным местом складирования для иностранных товаров.

Главные изменения происходили не в суммарном исчислении товарооборота, а в принципиальном видоизменении номенклатуры российского экспорта. В конце XVIII века ведущее место в нем занимали готовые изделия из льна, пеньки (до 40 процентов) и железа. Однако в начале XIX века в связи с введением машинного производства в текстильной промышленности Англии и появлением пароходов, для которых не нужны были канаты, вывоз пеньки и льна упал до 10 процентов прежнего объема и вскоре сократился до минимальных размеров. Сократился и вывоз железа в связи с промышленным переворотом в Англии и быстрым развитием там металлургической промышленности: с 3 миллионов пудов в 80-х годах XVIII века до одного миллиона в конце 20-х годов XIX века. А именно на долю Англии приходился наибольший объем торговли с Россией. За Россией ввиду ее технической отсталости все больше закреплялась роль поставщика сырых сельскохозяйственных продуктов. В страны Западной Европы, главным образом в Англию, Пруссию, Австрию, Голландию и Францию, в основном вывозились сало, пенька, лен, кожи, меха, лес. С 40-х годов вырос экспорт хлеба в Европу. Если в начале XIX века хлеб составлял 10,5 процента экспорта России, то в 1846-1850 годах этот показатель достиг почти 35 процентов общей стоимости экспорта (70 миллионов пудов).

Европейские негоданты по-прежнему господствовали во внешней торговле России. Такое положение сложилось из-за недостатка у русских купцов свободных капиталов, доступного кредита, а также ввиду малого общего тоннажа русского торгового флота. Так, в 1830-х годах только 14 процентов от общего количества судов заграничного плавания принадлежало России. Из 7182 кораблей, приходивших в порты России, отечественные составляли лишь 987. Следует отметить, что многие страны, такие как Англия, Голландия, Испания, Франция, установили на русские товары, привозимые на русских кораблях, высокие ставки пошлин и различных сборов. Исключением являлись Швеция, Норвегия и немецкие города, которые

во внешней торговле с Россией придерживались принципа наибольшего благоприятствования в торговле.

В страны Азии в отличие от европейских держав Россия вывозила преимущественно промышленные изделия, а ввозила хлопок, чай, пряности. Русский экспорт в Азию вырос за первую четверть XIX века более чем в 3,5 раза. Важное место в восточной торговле занимала торговля с Китаем. Из Китая вывозили хлопчатобумажные ткани, а ввозили русские меха.

К середине XIX века в значительной степени возросла стоимость перевозки чая из Китая в Москву сухопутным путем. Цены различных сортов чая на русском рынке стали значительно выше, чем в Англии, куда чай доставлялся морским путем. Разрыв был очень велик. Явно революционные последствия в торговле Запада с Востоком были достигнуты благодаря парусному океанскому коммерческому судоходству. В результате Россия оказалась в полной зависимости в азиатской торговле от английских, французских и германских купцов. Российская империя с ее сухопутными связями потеряла ранее присущую ей посредническую роль между Западом и Востоком, через труднопроходимые окраины азиатского мира. Серьезным препятствием к интенсивному развитию связей с странами Азии была необходимость расплачиваться с ними значительным количеством драгоценных металлов в целях стимулирования импорта. И это продолжало происходить с Россией в то время, когда Запад вследствие развития промышленности давно уже перешел от такого вида оплаты к товарной. России же хронически не хватало необходимого объема конкурентоспособных, пользующихся спросом в странах Востока отечественных товаров. Основные экспортные товары из России: меха, сукна, шерстяные, льняные, хлопчатобумажные, металлоизделия, металлы, юфть, зерно, сахар, позже – нефтепродукты поставлялись в государства Азии в очень незначительных объемах.

Государство регулировало внешнюю торговлю, устанавливая дифференцированные таможенные пошлины на различные товары. В таможенной политике на протяжении первой половины XIX в. преобладала тенденция к установлению высоких пошлин на ввоз готовых изделий, производство которых уже налаживалось в России, и низких – на сырье, полуфабрикаты и оборудование для отечественной промышленности. В то же время запрещался экспорт некоторых товаров. Ограничительные и запретительные меры (таможенные тарифы 1810 и 1822 гг.) преследовали не столько протекционистскую цель – покровительство отечественной промышленности, защита ее от иностранной конкуренции, сколько финансовую – обеспечение положительного баланса внешней торговли (даже за счет ограничения импорта) и притока в страну иностранной валюты.

5.4. Финансовое положение России. Развитие банковского и биржевого дела

Финансовое положение России первой половины XIX в. было неустойчивым. К концу царствования Павла I общий долг государства составлял 408 млн руб., что превышало четырехлетний доход государственного бюджета. Его общий дефицит еще более возрос в первые годы царствования Александра I: за 1801-1809 гг. он составил 442 млн руб., или 50 млн руб. в год, т.е. расходы ежегодно на одну треть превышали доходы.

Доходная часть бюджета формировалась за счет подушной подати, винных доходов (полученных от винных откупов, за счет акцизных сборов с каждой бутылки или государственной монополии на продажу водки), однопроцентных сборов с купеческих капиталов (вместо подушной подати), соляного налога, таможенных пошлин и др. Основная часть расходов приходилась на содержание армии и флота, полиции, аппарата управления, царского двора. Поскольку русская армия постоянно воевала, большая часть расходов бюджета приходилась на военные нужды: в 1808 г. при его доходах в 127 млн руб. расходы на армию и флот составили 140 млн; в 1809 г. суммы доходов бюджета и расходов на армию совпали – те и другие составили по 136 млн руб. Правительство получало недостающие средства за счет дополнительного выпуска ассигнаций, что в условиях бюджетного дефицита приводило к обесценению бумажных денег (в 1808 г. за один рубль в ассигнациях давали 48 коп. серебром, в 1809 г. – 40, а в 1810 г. – 29 коп.).

Таким образом, страна оказалась на грани банкротства, и только благодаря пересмотру таможенного тарифа и открытию, по предложению М.М. Сперанского и Н.С. Мордвинова, русских гаваней для всех судов под нейтральным флагом, чьи бы товары они ни привозили, удалось остановить дальнейшее обесценение ассигнаций.

Тяжелое финансовое положение России еще более усугубила Отечественная война 1812 г. Военные затраты составили в 1813-1814 гг. около 83% годовых доходов бюджета, и печатание бумажных денег продолжалось. В результате цена одного рубля в ассигнациях упала до 20 коп. серебром. Попытки Министерства финансов уменьшить количество не обеспеченных серебром ассигнаций успехом не увенчались.

Более успешная попытка преодолеть инфляцию была предпринята при Николае I: прекращение выпуска новых бумажных денег позволило стабилизировать, а потом и повысить стоимость бумажного рубля. Удалось также сократить бюджет военного министерства более чем на 20 млн руб., а бюджет министерства финансов – на 24 млн. В результате стоимость бумажного рубля стабилизировалась на уровне 25-27 коп. серебром. С целью ликвидации дефицита бюджета и создания денежных запасов в 1827 г. в винной торговле взамен казенной монополии (сопровождаясь большими расходами казны и злоупотреблением чиновников) была введена откупная система. Эта мера позволила увеличить доходы от продажи вина с 79 до 110 млн руб.

Расширению возможностей иностранной и отечественной торговли, поиску ее новых форм способствовала гильдейская реформа 1824 г. Она была направлена на ограничение тенденции к монополизации торговли купцами первой гильдии и на расширение прав среднего городского купечества. Стимулировался переход купцов третьей гильдии в более высокую гильдию. Увеличивались торговые возможности крестьянства, в том числе крепостного, при условии уплаты ими всех налогов и пошлин. Тем самым происходило укрепление мелкой торговли в городах, что обеспечивало поступление дополнительных доходов в государственный бюджет.

Однако высшим достижением в финансовой сфере того времени стала денежная реформа 1839-1844 гг., проведенная министром финансов Е.Ф. Канкриным. Она была направлена на укрепление российского рубля и стабилизацию финансовой системы страны. Вместо ассигнаций, а также выпущенных в 1840-1843 гг. билетов депозитной кассы и кредитных билетов Заемного банка и Сохранной казны были введены государственные кредитные билеты. Серебряный рубль был объявлен главной денежной единицей, а кредитный рубль допускался в качестве второстепенного денежного знака. На завершающем этапе денежной реформы 1839-1843 гг. на основании манифеста от 1 июня 1843 г. была проведена полная замена всех обращавшихся бумажных денежных знаков на государственные кредитные билеты (обменивались по паритету 3,5:1), подлежавшие свободному (1:1) размену на серебряные рубли.

Денежная реформа прошла успешно, полностью себя оправдала и привела к укреплению финансовой системы страны. Но в ходе Крымской войны и после поражения в ней правительство не раз прибегало к денежной эмиссии. В результате курс кредитного рубля постоянно снижался относительно серебряного рубля, поэтому их свободный обмен был отменен.

В первой половине XIX в. усложнились кредитные отношения, хотя сама кредитно-банковская система почти не менялась со времен Екатерины II и продолжала оставаться в руках государства. Преимущественно государственными были банки. Возможность получения денег из казенных банков под невысокие проценты и на длительные сроки позволяла помещикам сохранять феодальные отношения в сельском хозяйстве и промышленности. В целом вплоть до либеральных экономических реформ конца 50-х гг. XIX в. банковская система России имела государственно-общественную основу организации и продворянскую патерналистско-благотворительную направленность деятельности.

Одной из особенностей дореформенной банковской системы было преобладание в ней ипотечных банков в частности, созданного во второй половине XVIII в. Заемного банка. До середины XIX в. не только в России, но и в западноевропейских странах недвижимое имущество рассматривалось как наиболее надежное обеспечение кредита. Однако в России недвижимое имущество в силу неразвитости промышленности и слабого развития торговли была практически единственным реальным обеспечением. Поэтому все перечисленные государственные кредитные учреждения, кроме

Государственного коммерческого банка, были ипотечными. При том, что частный кредит в России предоставлялся под 20% годовых и более, государственные банки выдавали ссуды под 6-8% годовых.

В 1817 г. в России началась банковская реформа. Ее составной частью стало создание на базе Учетных контор при Ассигнационном банке Государственного коммерческого банка. Одновременно с его учреждением был создан Совет государственных кредитных установлений и началась подготовка реорганизации Государственного заемного банка. Цель банковской реформы заключалась в том, чтобы «совокупным действием сих установлений на подкрепление кредита частного споспешествовать распространению земледелия, промышленности, торговли и общей пользе... Отечества».

Идея создания банка для купечества обсуждалась с начала XIX века. В частности, в 1800 г. к императору обратился с прошением об учреждении Купеческого заемного банка харьковский купец третьей гильдии Иван Лобов. Основным капитал этого банка купец предлагал составить из сборов с купцов третьей гильдии за содержание трактиров, бань и постоянных дворов. Обращение Лобова было отправлено в Сенат для обсуждения и принятия решения, однако последствий не имело, а сам он получил устное порицание от московского прокурора за «недозволенное прошение».

В 1803 г. проблема учреждения банка для купечества обсуждалась Александром I при рассмотрении в Непременном совете прошения главы торгового дома «Пономарев и Ко» о выдаче из Заемного банка ссуды в размере 100-150 тыс. руб. сроком на 20 лет под 8% годовых. Деньги он просил на расширение коммерческих операций в Англии, где у него и двоих его компаньонов был торговый дом. Поскольку внешняя торговля всегда была одним из приоритетных направлений экономической политики правительства, император обратил особое внимание на это прошение. Тем более что Пономарев в своем прошении говорил о засилье в российской внешней торговле английских купцов и отсутствии достаточных оборотных средств у отечественных торговцев. Чтобы исключить зависимость «от воли и расположения иностранцев, и особенно англичан», банкир предлагал открыть особое кредитное учреждение – Дисконтный банк, наподобие тех, что были в Лондоне, но «в пользу россиян и торговли их продуктами». В ссуде Пономареву было отказано, поскольку Заемный банк не кредитовал купцов. Но во время обсуждения этого вопроса было высказано предложение учредить Государственный коммерческий банк, который должен был кредитовать купечество.

Решение об учреждении Государственного коммерческого банка было принято в 1817 г. В Манифесте об учреждении Государственного коммерческого банка, подписанном Александром I 17 мая 1817 г., говорилось: «Желая открыть купечеству выщие способы к облегчению и расширению коммерческих оборотов, признали Мы за благо вместо существующих ныне учетных контор, коих действие по маловажности их капиталов и разным неудобствам, в образовании их замеченным, не приносит торговле ощутимой

пользы, учредить Государственный коммерческий банк». В том же году при Министерстве финансов был учрежден Совет Государственных кредитных установлений коллегиальный орган координации и надзора за казенными банками. Создание Совета объективно способствовало преодолению абсолютного единоначалия в банках, приводившего к многочисленным злоупотреблениям. «Фаворитные» банки, подчиненные крупным вельможам, казалось, должны были отойти в прошлое. Однако государственные банки первой половины XIX в. сохранили ту же сословную структуру, в которой титул и звание оценивались выше надежности заемщика. В 1818 г. в Петербурге был открыт Государственный коммерческий банк с отделениями в Архангельске, Астрахани, Нижнем Новгороде, Одессе, Риге и Москве. Банк принимал вклады и выдавал ссуды «под товары российского производства». Большая часть кредитов купечеству выдавалась в форме учета краткосрочных векселей. Коммерческий банк кредитовал в основном крупных купцов, владельцев торговых домов, нередко связанных с текстильным производством, обеспечивавшим быстрый оборот капиталов. Вследствие этого факта наиболее динамично развивалась в основном именно легкая промышленность в данные период.

Рост краткосрочного коммерческого кредитования купечества стимулировал внутреннюю торговлю, прежде всего развитие ярмарок. С другой стороны, зачастую нереально короткие сроки вексельного кредитования заставляли купцов обходиться своими средствами или занимать деньги под значительный процент (обычно 18-20% годовых) у ростовщиков. Поэтому в Государственном коммерческом банке могли кредитоваться не все категории купечества, а лишь «указные» промышленники, владельцы вотчинных предприятий, первостатейные купцы и текстильные магнаты.

Часто купцы не прибегали к услугам Коммерческого банка, поскольку долгое время в крупных российских городах, например в Москве, не было правильно поставленной торговли. До 1831 г. в «белокаменной» не было биржи, купцы собирались, как правило, у Гостиного двора, заключая сделки под расписки на простой бумаге или даже «под слово купеческое». Известный купец И.К. Бабст, ставший профессором Московского университета, так писал о дедовских устоях русского купечества: «Через Рыбинск переходит в год хлебным товаром и монетой до 30 млн руб., а форма кредита имеет такой же отпечаток доверенности. Купцы доверяют друг другу значительные суммы по запискам на простом листе бумаги без соблюдения всяких форм, и временная Рыбинская контора Коммерческого банка, куда их предъявляется ежегодно на 100 тыс. руб., не может их принимать». И.К. Бабст отмечал, что такие порядки были распространены повсеместно.

Из-за недостаточного развития промышленности в России Государственный коммерческий банк не имел возможности полностью размещать кредитные ресурсы в промышленности и торговле. Их остаток переводился в пассив дворянского Заемного банка. О том, насколько большим был этот остаток, свидетельствуют балансы Заемного банка. Если в конце

1820-х гг. вклад Коммерческого банка исчислялся суммой от 5 до 25 млн руб., что составляло от 12 до 34% привлеченных средств Заемного банка, то в 1854-1857 гг. он достиг 203-229 млн руб. (55-58% привлеченных средств). Таким образом, с течением времени удельный вес вклада Коммерческого банка возрастал, но в отдельные годы этот показатель был ещё выше так в 1850 г. более 90% привлеченных средств Коммерческого банка было передано в Заемный банк, где они использовались для кредитования дворян. Такое непродуктивное использование ресурсов Государственного коммерческого банка было следствием настороженного отношения Министерства финансов к отечественным промышленникам и частным банкам. Все это приводило к тому, что в большинстве случаев российские купцы были вынуждены вести дела на свои средства или занимать деньги у ростовщиков. Таким образом, вследствие отсутствия правильно организованного кредита и продворянского характера банков сдерживалось поступательное развитие российской промышленности. В то же время путем перекачивания средств Коммерческого банка в Заемный банк планомерно осуществлялась программа долгосрочного кредитования дворян, которое, однако, было неэффективным, так как эти средства большинством аристократов направлялись на личное потребление, а не вкладывались в торгово-промышленную деятельность. В целом несбалансированность относительно краткосрочного пассива и долгосрочных вложений, широкомасштабное кредитование дворянства через Заемный банк привели к кризису дореформенную системы государственного кредитования и стали причиной ликвидации Коммерческого банка в 1860 году.

Наряду с крупными казенными баками в России 1837 г. было разрешено образовывать банки для крестьян Удельного ведомства (оно заведовало имуществом императорской семьи), а в 1839 г. сберегательные и вспомогательные кассы для государственных крестьян. Капиталы банков образовывались из части хозяйственного капитала, а капиталы вспомогательных касс из мирских сборов и арендных поступлений. Операции проводились по решению сельских властей, причем в удельных банках ссуды выдавались лишь на основании мирских приговоров. В 1859 г. Удельное ведомство разработало правила по учреждению сельских банков, в соответствии с которыми они могли принимать вклады и выдавать ссуды крестьянам. С этого времени начала развиваться деятельность удельных банков. Только в Московском уезде в 1859 г. были открыты банк в с. Мячково Бронницкого уезда и Ссудный торгово-промышленный банк Московского удельного имения с капиталом 15 тыс. руб., который выдавал ссуды исключительно удельным крестьянам и крестьянским артелям, связанным с промышленностью и торговлей.

В 1830-1840-е гг. стали набирать силу купеческие банки. Их количество постоянно увеличивалось и к 1857 г. достигло 150. Примечательно, что открывались они не только в промышленных центрах, но и на окраинах страны. Так, в Вологде на средства мещан и купцов был организован общественный заемный банк. Успешно развивался созданный еще в 1809 г. крупным купцом

К.А. Анфиловым в г. Слободском Вятской губернии специальный банк для кредитования ремесленников и торговых людей. Банк открыл свои операции на основании Указа Александра I от 29 октября 1809 г. на пожертвованные Ксенофонтом Анфиловым 25 тыс. руб. и 3 тыс. руб., собранных горожанами. За 25 лет работы капитал банка увеличился в пять раз. В то же время попытка московских именитых купцов организовать частный банк успехом не увенчалась.

В 1820-е гг. в России бурно развиваются и банкирские дома. Старейшим из них являлся основанный в 1818 г. в Москве «Юнкер и Ко». До середины столетия придворные банкиры играли решающую роль в экономической жизни страны. Особо выделился имевший европейскую известность банкирский дом Л. Штиглица.

Поселившись в России в начале XIX в., Л. Штиглиц, будучи придворным банкиром Александра I, выполнял связанные с этой должностью традиционные обязанности: был посредником при заключении договоров о внешних займах, осуществлял финансовые операции членов царской семьи и т.д. В августе 1826 г. по случаю коронации Николая I «за оказание правительству услуг и усердие к распространению торговли» Штиглиц был возведен в потомственное баронское достоинство, в 1828 г. причислен к петербургскому первостатейному купечеству, а затем, как крупнейший финансист, пожалован званием придворного банкира, что повышало его авторитет на всемирной бирже. Услугами банковской конторы «Штиглиц и Ко» пользовались самые влиятельные вельможи империи, кредитовала она и многих крупных петербургских предпринимателей.

В 1841 г. Штиглиц заключил договор о русском государственном займе на 50 млн руб. серебром на постройку железной дороги из Петербурга в Москву. В 1843 г. он скончался, оставив состояние в 18 млн руб. серебром своему сыну Александру.

А.Л. Штиглиц (1814-1884 гг.) способствовал дальнейшему процветанию созданного его отцом банкирского дома. Штиглицы оказали большие услуги русскому правительству, прежде всего в организации иностранных займов. С 1820 по 1855 гг. царское правительство заключило договоры о 13 внешних займах на сумму 346 млн руб. В конце 1840-х гг. А. Штиглиц проявил интерес к финансированию российской промышленности. В 1847 г. он основал в Нарве суконную фабрику, в 1851 г. – льнопрядильную, а в 1857 г. выступил в качестве одного из учредителей Главного общества российских железных дорог. Общество было создано для постройки и эксплуатации железнодорожных линий протяженностью около 4 тыс. верст, которые должны были связать земледельческие районы России с Санкт-Петербургом, Москвой, Варшавой, а также побережья Балтийского и Черного морей. Кроме того, в течение 13 лет А. Штиглиц занимал должность председателя Петербургского биржевого комитета. «Имя его пользуется такой же всемирной известностью, как имя Ротшильда, - писал в 1859 г. «Вестник промышленности». – С векселями его,

как с чистыми деньгами, можно было объехать всю Европу, побывать в Америке и Азии. Нет городка в Европе, где бы не приняли его векселя...».

Однако к началу 1860-х гг. влияние А. Штиглица стало ослабевать, что привело к ликвидации им своих частных дел. Впоследствии он был назначен первым управляющим вновь созданного Государственного банка, в 1862 г. был произведен в тайные советники, а в 1881 г. – в действительные тайные советники.

В данный период дальнейшее развитие получает и биржевое дело. Первую биржу основал Петр I в Санкт-Петербурге в 1703 году, однако она фактически не работала и после его смерти была закрыта. Следующая биржа была открыта лишь через 93 года в Одессе – новом российском центре международной торговли. В 1816 году появилась биржа в Варшаве – западном транзитном пункте торговли России с Европой. В 1821 году была открыта биржа в Москве. Вслед за московской открылись биржи в Риге, Киеве, Харькове, Нижнем Новгороде и других городах. В первой половине XIX века в России действовала 21 биржа.

В этот период российские биржи были чисто товарными. На них совершались операции покупки и продажи товаров, страхования судов и реже, в связи с товарными операциями, купли-продажи иностранных сделок и векселей. По мере развития внутренней и внешней торговли на Санкт-Петербургской, а вслед за ней и на других биржах появились «процентные» бумаги. На Санкт-Петербургской бирже впервые в стране в 1809 году были выпущены облигации семипроцентного займа на 3 миллиона рублей. В последующие десять лет – еще пять займов на 354 миллиона рублей.

При биржах были образованы биржевые комитеты – постоянные выборные органы, одна из форм представительных организаций нарождавшейся русской буржуазии. Первый такой комитет появился при Санкт-Петербургской бирже в 1816 году; к 1861 году действовало уже 17 биржевых комитетов.

Усложнившаяся техника биржевых операций потребовала четкой регламентации их деятельности и официального признания прав и привилегий биржевого купечества. В 1830 году биржевой комитет поручил биржевому старшине, германскому подданному К.М.Мейснеру подготовить проект устава Санкт-Петербургской биржи. Разработанный им проект был составлен в духе правил английской автономной биржи и бирж вольных немецких городов и в соответствии с установившимися обычаями и российскими законами. В уставе предлагалось совершенно новое понятие биржи. Если прежде биржа определялась как место, где заключаются купеческие сделки и происходит обмен коммерческой информацией, то по новому уставу под ней подразумевалось сообщество торговых людей. Право участия в сделках предоставлялось как русским, так и иностранным купцам.

В 1827 году на биржах появились в продаже акции первых акционерных компаний. По мере развития акционерной формы предпринимательства количество котировок акций увеличивалось. Акции принадлежали как

отечественным, так и зарубежным или смешанным компаниям, действовавшим в России.

Подведем итоги вышесказанного в данной главе.

Первая половина XIX в. явилась переходным периодом в развитии отечественного предпринимательства. Начало промышленного переворота, доминирование вольнонаемного труда в промышленности, изменение социального состава общества создавали материальные условия для перехода к капитализму и формирования предпринимательства капиталистического типа.

Частные капиталы активно «перетекали» в производственную сферу. Росло число мануфактур, все более приобретающих качества фабрик, особенно в хлопчатобумажной промышленности, изначально основанной на вольнонаемном труде.

Замедление оборота торговых капиталов, недостаток кредитов, шаткость тарифной системы сдерживали развитие купеческого предпринимательства в промышленной сфере. Внешнеполитическая ситуация, военные события (участие в континентальной блокаде Англии, Отечественная война 1812 г., заграничные походы русской армии и, наконец, Крымская война) также отрицательно сказывались на развитии отечественного предпринимательства.

Разорение и упадок старого гильдейского купечества и приток новой генерации предпринимателей, прежде всего из торгующих («капиталистских») крестьян, – еще одна характерная черта того времени. Самым значительным положительным результатом хозяйственных преобразований этого времени стало появление мелких частных собственников в сфере кустарной промышленности и мелкой торговли, представлявших собой основу нового поколения предпринимателей. Однако их развитие сдерживалось не только государственной властью, но и слабым развитием новых торгово-промышленных форм и методов хозяйствования. Биржевое, банковское дело, акционирование предприятий еще не играли важной роли в хозяйстве страны.

Одновременно теряли свои позиции дворянские предприниматели, работавшие в основном на нужды государства. В то же время промышленное и торговое предпринимательство продолжало нести на себе отпечатки феодального строя: некоторые предприниматели, даже будучи владельцами фабрик и заводов, продолжали оставаться в крепостной зависимости от помещиков.

Государство в целом осуществляло поддержку отечественной частной торгово-промышленной деятельности (при некоторых временных отступлениях). Она выражалась в проведении тарифной политики, поощрении достижений отечественного предпринимательства, но зачастую проводилась жесткими административными методами. Финансовое положение страны практически на протяжении всего рассматриваемого периода оставалось тяжелым, а инфляция – высокой. Главным же препятствием, сдерживающим развитие предпринимательства, оставалось крепостничество, что вело к отставанию России от ведущих стран Европы.

ГЛАВА 6. РЕФОРМЫ АЛЕКСАНДРА II И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПОРЕФОРМЕННЫЙ ПЕРИОД

6.1. Реформы 1860-1870-х гг. и предприниматели

Реформы Александр II (1856-1881 гг.) открыли путь к утверждению капитализма как экономической и социальной системы и с небольшими перерывами и отступлениями продолжались вплоть до начала Первой мировой войны.

В рамках этой эпохи можно выделить два относительно самостоятельных, имевших свои особенности и характерные черты периода: 1) собственно пореформенный период – с середины до конца XIX в.; 2) период промышленной модернизации страны, охватывающий конец XIX в. – 1914 г.

Реформы 1860-1870-х гг., в первую очередь крестьянская – отмена в 1861 г. крепостничества, – явились важным условием развития страны по капиталистическому пути. Два первых пореформенных десятилетия были, по мнению ряда исследователей, переходными или «переломными»: происходила ломка феодальных отношений в сфере сельского хозяйства; завершался процесс технического перевооружения промышленности; создавался механизированный транспорт, в том числе железнодорожный; складывались новые, характерные для капиталистического общества социальные слои населения – пролетариат и буржуазия.

Экономические реформы правительство начало с наведения порядка в финансах, так как в результате Крымской войны финансовая система страны находилась в глубоком кризисе. Особая роль в решении финансовых проблем отводилась учрежденному в 1860 г. новому Государственному банку. Согласно уставу, он был создан для оживления торговых оборотов и упрочения денежной и кредитной системы, при этом упразднялись старые кредитные учреждения (Заемный банк, ссудные кассы и др.). Известное значение в деле упорядочения государственных финансов имело и введение с 1862 г. «государственной росписи» (бюджета).

Экономическую политику правительства в рассматриваемый период проводило Министерство финансов, во главе которого стояли видные государственные деятели, такие как М.Х. Рейтерн (1862-1878), заявивший о себе как о стороннике поощрения частного предпринимательства, Н.Х. Бунге (1881-1886), И.А. Вышнеградский (1887-1892), позже – С.Ю. Витте (1892-1903).

Расширение кредитных и учетных операций Государственного банка не удовлетворяло возрастающие запросы предпринимательских кругов, и правительство разрешило создание частных коммерческих учреждений. Начиная с 1864 г. одно за другим они стали возникать сначала в Санкт-Петербурге (Частный и Международный банки) и Москве (Купеческий и

Учетный банки, Московское купеческое общество взаимного кредита и др.), а потом и по всей стране. Среди учредителей первых банков преобладали крупнейшие промышленники и торговцы. Так, в Купеческом банке в числе ведущих пайщиков числились фабриканты Морозовы, В.А.Кокорев, И.Ф.Мамонтов, М.А.Горбов. Значительные средства вложили известные петербургские банкиры А.Л. Штиглиц и И.Ф.Утин. Московский Земельный банк был учрежден Лазарем Поляковым.

Для данного этапа было характерно относительно свободное учреждение акционерных банков. Оно проходило в рамках общей концессионной (разрешительной) системы учреждения акционерных обществ и всячески поощрялось Министерством финансов. Государственный банк в это время направлял значительные средства на кредитование всех коммерческих банков, включая городские общественные банки. Так, учрежденному в 1866 г. первому московскому акционерному банку Московскому купеческому банку Государственный банк предоставил кредит, превышавший по размерам его акционерный капитал. Политикой «насаждения и выращивания» было впоследствии названо отношение Министерства финансов и Государственного банка к акционерным банкам и обществам взаимного кредита в период их становления. В 1870 г. в России насчитывалось 29 акционерных банков, 16 обществ взаимного кредита, 163 городских банка и 16 ссудо-сберегательных товариществ. Эта система как бы завершалась Государственным банком, имевшим 41 отделение.

Однако биржевой крах, разразившийся в России в начале 1870-х гг., несколько ослабил систему частных банков и ужесточил позицию государства в борьбе с биржевой спекуляцией. Оно перешло к политике регулирования курса рубля и ценных бумаг, что несколько сдерживало свободную конкуренцию. Тем не менее преемники Рейтерна на посту министра финансов Бунге и Вышнеградский в целом продолжили политику поддержки частного капитала. При этом если в 1870-е гг. акционерные коммерческие банки занимались преимущественно операциями с «солидными» бумагами, т.е. с облигациями государственных займов и займов железнодорожных компаний, которые гарантировались правительством, то в период экономического подъема 1890-х гг. основное внимание они уделяли кредитованию быстро возрастающего товарооборота и финансированию промышленных предприятий.

Для развития акционерных банков 80-е гг. XIX в. были крайне неблагоприятным временем. В 1874-1880 гг. их количество сократилось с 39 до 33.оборотный капитал этих банков уменьшился со 106 до 88 млн руб., вклады и текущие счета – с 299 до 207 млн руб., вексельный портфель – с 224 до 140 млн руб., ссуды под процентные бумаги и товары – со 131 до 115 млн. рублей. Утраченные акционерными банками 92 млн руб. (31%) вкладов и средств с текущих счетов перетекали в общества взаимного кредита и городские общественные банки. С 1875 по 1881 гг. капиталы этих видов коммерческих банков возросли с 43 до 57 млн руб., а вклады и текущие счета увеличились с

226 до 319 млн рублей. Соответственно объем их учетно-ссудных операций и операций с ценными бумагами вырос с 265 до 364 млн рублей.

Банкротства в конце 70-х – начале 80-х гг. XIX в. достаточно крупных акционерных коммерческих банков и тяжелое положение целого ряда мелких были вызваны не только общеэкономическими причинами – экономическим кризисом и застоем в кредитной системе, но и неправильным ведением банками кредитных операций и спекуляциями, что делало банковские риски очень высокими.

Крах одного из крупнейших российских банков – Московского ссудного – был вызван крупными махинациями с ценными бумагами. Руководство банка, прогорев на биржевой игре, стало искать выход из балансового тупика. И выход нашелся! Прусскому железнодорожному магнату – Г. Струссбергу – в 1874 году выдали огромные кредиты под залог акций железнодорожных компаний. Доходы от предприятия обещали покрыть все убытки. Но уже спустя год разразился кризис. Оказалось, что Струссберг в качестве обеспечения предоставил бумаги еще не построенных железнодорожных компаний и заводов. На тот момент долг германского магната перед московским банком составлял 8,1 млн рублей, тогда как реальная стоимость залога не превышала 1 млн рублей. В октябре 1875 года, руководство банка заявило о приостановке выплат «по всем без исключения обязательствам». В один момент сотни российских вкладчиков лишились своих сбережений. Потери составили колоссальную по тем временам сумму – 14 миллионов рублей. И хотя в случае со Ссудным банком, ущерб возместило правительство, часто обманутые вкладчики оставались один на один со своей бедой.

Для успешной борьбы с финансовыми преступлениями, власти должны были пресекать действия мошенников в зародыше. Необходимо было создать четкие институты защиты прав вкладчиков. Так, в 1885 году вышло положение, согласно которому ограничивалось право чиновников совмещать государственную службу с должностью в акционерных компаниях. Правительство пыталось не допустить сговора представителей бюрократии с членами правления за спинами мелких вкладчиков. Ограничительные меры коснулись и учредителей. К примеру, по закону об изменении и дополнении правил открытия акционерных коммерческих банков, сумма обязательств такого банка уменьшалась с 10- до 5-кратного размера собственного капитала. Правительство брало под контроль и операции с вкладами населения. Большое значение имело положение о публичной отчетности, обязавшее акционерные компании публиковать ежегодные отчеты о балансах. В «профилактике» финансовых мошенничеств огромную роль сыграло и Уложение о наказаниях уголовных и исправительных 1885 г. (гл. 12 «О нарушении постановлений о кредите»). Оно предусматривало наказания за такие преступления, как открытие частного банка без разрешения правительства или с нарушением установленных законом правил; подделка ценных бумаг; разного рода хищения и мошенничества в сфере финансовых услуг. Закон предусматривал наказания

за выпуск необеспеченных бумаг либо за сокрытие информации об эмитенте, когда последнее приводило к убыткам вкладчиков.

Как и в других капиталистических странах, в России с развитием капитализма росла сумма ценных бумаг всякого рода. В 1861 г. общая стоимость русских ценных бумаг составляла около 1,6 млрд руб. Это были почти исключительно облигации государственных займов. Акции составляли менее 5% указанной суммы. Треть общей суммы русских ценных бумаг находилась тогда за границей. К 1876 г. сумма русских ценных бумаг возросла почти до 5 млрд руб. Среди ценных бумаг заметный удельный вес приобрели бумаги железнодорожные и ипотечные (закладные листы земельных банков).

Становление капитализма в России происходило при наличии хотя и реформированной, но по существу старой политической системы – при сохранении самодержавия и сословного строя, что накладывало определенный отпечаток на социально-экономические процессы, обуславливало их сложность и противоречивость.

Быстрая модернизация страны в период царствования Александра II привела к существенным изменениям в составе и облике отечественного делового мира. Принципиальной особенностью реформ 1860-1870-х гг., отличающей их от всех предшествующих преобразований, стало создание юридических гарантий предпринимателям со стороны государства. Благодаря реформам было ликвидировано неравенство сословий в правах на занятие частной предпринимательской деятельностью. Положение от 8 января 1863 г. «О пошлинах за право торговли и других промыслов» и закон от 9 февраля 1865 г. определили практическое изменение структуры торгово-промышленного класса. Приобретение прав на «купечество» в полном объеме становилось доступным всем российским подданным, имеющим соответствующие капиталы. Число купеческих гильдий было сокращено до двух (вместо прежних трех). К первой гильдии относилась оптовая торговля (плата за гильдейское свидетельство составляла 565 руб.), ко второй – розничная торговля и фабрично-заводская промышленность (плата за свидетельство колебалась от 40 до 120 руб.). Лишь купив такое свидетельство, можно было, не нарушая закон, осуществлять предпринимательскую деятельность. Ограничения устанавливались лишь для евреев, государственных служащих и военных. Последние (как солдаты, так и офицеры) не имели права самостоятельно заниматься ни промышленной, ни коммерческой деятельностью, а только через уполномоченных. Не разрешалась она священникам православной церкви, протестантским пастырям, а также их женам и несовершеннолетним детям. Эти ограничения сохранялись вплоть до 1917 г.

До конца 90-х гг. XIX в. занятие торговлей или другим промыслом в сколько-нибудь крупном масштабе законодательно соединялось с купеческим сословным состоянием. Лишь после принятия в 1898 г. закона о «Государственном промысловом налоге» положение меняется. С этого времени прекращается прямая связь между приобретением промыслового

свидетельства для предпринимательских занятий и получением гильдейских купеческих документов. Получение гильдейского свидетельства с этого времени становилось отныне делом добровольным. Сам же гильдейский сбор из основного промыслового налога превратился в сбор за принадлежность к купеческому сословию. Приобретение гильдейских сословных свидетельств стало добровольным, а на вступление в купечество, как и раньше, не требовалось согласия купеческого общества.

Прекращение подобной взаимосвязи сразу же привело к резкому сокращению количества купцов: в 1899 г. по сравнению с 1898 г. их число уменьшается почти наполовину. Происходят и качественные изменения: купечество покидают многие крупнейшие предприниматели. Этот процесс начался уже в первые пореформенные десятилетия и к началу XX в. проявился вполне отчетливо. Скажем, в 1899 г. в России было выдано 2310 патентов на промышленные предприятия первых трех разрядов и около 8 тысяч на торговые первого разряда, т.е. более 10 тыс. документов, дававших право приобретать купеческие свидетельства первой гильдии. Между тем их было выдано в 1899 г. менее 4 тысяч. Общее же количество купеческих сословных документов в 1899-1900 гг. составляло 4% от числа промысловых свидетельств, приобретаемых ежегодно, а в 1901-1902 гг. оно сокращается до 3,5%.

Новая юридическая база, подведенная под торгово-промышленную деятельность, дала мощный импульс развитию предпринимательства, что отразилось на социально-классовом составе населения (прежде всего городов). Со времени переписи городов в 1863 г. до первой Всероссийской переписи населения, проведенной в 1897 г., городское население увеличилось в 2,5 раза (с 6,1 млн до 16,8 млн человек, при общем росте населения страны в 1,5 раза), а удельный вес городских жителей возрос с 8 до 13,4%. По имущественному положению и занятиям городское население распределялось следующим образом: 11,3% – крупная буржуазия, дворяне-домовладельцы и высшие чиновники; 13,1% – зажиточные мелкие хозяева (самостоятельные мелкие ремесленники, лавочники и пр.); 52,3% – те, кто жил наемным трудом. Таким образом, к концу XIX в. крупная, средняя и мелкая буржуазия, а также наемные рабочие определяли социальный облик города.

Согласно же общероссийской переписи населения 1897 г. на территории империи проживало купцов (вместе с членами семей) – 281251 человек, что составляло около 0,2% населения. Основная часть купечества концентрировалась в районах, отличавшихся высоким уровнем развития торговли и промышленности. В Московской губернии проживало 23435 лиц купеческого звания (в г. Москве – 19491); в Петербургской – 19973 (в г. Петербурге – 17411); в Херсонской губернии – 12303 (в Одессе – 4965); в Киевской – 11934 человек. В каждой из остальных губерний численность купеческой группы не достигала и 10 тысяч. Однако в конце XIX века численность купечества уже далеко не всегда находилась в прямой взаимосвязи со степенью торгово-промышленного развития, что особенно было характерно для некоторых окраинных районов, где сословные градации исторически не

имели широкого распространения. Так, в 10 губерниях Царства Польского численность купечества (9618 человек) была значительно меньшей, чем в одной лишь Херсонской губернии.

Сравнение данных переписи 1897 г. с материалами последующих городских переписей выявляют одну устойчивую тенденцию: значительное сокращение числа купцов в крупнейших городских центрах, а следовательно, и в общем составе населения страны. Так, уже в 1902 г. численность купечества в Москве сократилась почти на тысячу и составила 18510 человек. Перепись же Петербурга 1910 г. зарегистрировала в столице купцов, вместе с членами семей – 13580 человек, что, по сравнению с 1897 г., показывает сокращение более чем на 20% .

Социальной базой формирования промышленной буржуазии в основном служили представители купечества, отчасти мещанства, но преимущественно разбогатевшего крестьянства. Хотя в государственных и городских переписях о составе населения не содержится прямых обобщающих материалов о численности буржуазии, тем не менее прослеживается тенденция увеличения общего числа предпринимателей. Особенно возросло число крестьян-предпринимателей, входящих во вторую гильдию. К 1896 г. только в Москве они составляли 24,8% лиц, получивших свидетельство купца второй гильдии по сравнению с 10,6% в 1870 г. Росла численность и крупной буржуазии. По некоторым расчетам, она увеличилась с 800 тыс. – 1 млн человек в начале 1880-х гг. до 1,5 млн к концу XIX в., что позволяет сделать вывод о значительном росте крупной буржуазии и об укреплении ее экономического и финансового положения.

Состав буржуазии в данное время усиленно пополняется и дворянами. Нарастающий процесс продажи помещичьих имений после отмены крепостного права и переход их в руки новых хозяев не всегда означал разорение помещиков. Развязавшись с обременительным, требующим забот и нередко убыточным поместьем, бывший помещик вкладывал полученные за поместье деньги, а также выкуп за освобождение крестьян, в ценные бумаги, акции, сразу включаясь в систему наиболее зрелого капитализма.

Некоторые дворяне включаются в предпринимательство более активно, основывая собственное дело. Среди дворян, получивших после крестьянской реформы купеческие свидетельства, мы встречаем такие знатные фамилии, как князь Голицын или граф Бобринский. Следует сказать, что покупка акций не требовала вступления в купеческую гильдию, но для основания собственного дела это было необходимо.

Пример частных предпринимателей из дворян – братья Шиловы. Начали они с питейных откупов, как, впрочем, многие предприниматели России. Затем учредили пароходное общество «Дружина», машиностроительный завод в Костроме, приобрели два горных завода.

Состав предпринимателей пополнялся за счет людей, связанных с государственным хозяйством, «знатоков» этого хозяйства и общей экономической конъюнктуры в России – чиновников, инженеров. Используя

свои связи и осведомленность, они с минимальным капиталом, а иногда и совсем без капитала, включались в дела, которые пользовались покровительством государства, получали казенные кредиты, совершали спекулятивные сделки, грабили казну. Переход крупных чиновников в правления частных обществ в это время становится обычным делом. Переходя на новую работу, они обеспечивали связь с государственной властью, помогали получать выгодные заказы, подряды и концессии. Тот же Дервиз писал: «В России не может быть честного и способного человека, который бы не соблазнился легкой возможностью поживиться за счет казны».

Сильное давление на капитал в рассматриваемый период оказывало государство. Российские промышленники находились в состоянии теснейшей зависимости как от государственного аппарата в целом, так и от отдельных чиновников. В стране царил поистине бюрократический произвол. Местные власти ущемляли права как средних предпринимателей, так и крупной буржуазии. Все это не могло не способствовать стремлению представителей предпринимательских кругов, прежде всего их верхушки – крупной буржуазии – к созданию учреждений, представлявших их интересы. В 1872 г. в Санкт-Петербурге был создан Совет торговли и мануфактур (он был образован путем слияния существовавших еще с 1820-х гг. Мануфактурного и Коммерческого советов). Этот правительственный орган (с отделением в Москве) находился в ведении Министерства финансов, а его председателем назначался товарищ министра финансов. Однако заседания совета проводились от случая к случаю и сводились в основном к рассмотрению прошений о выдаче привилегий. Его московское отделение также не проявляло активности, а местные организации вообще существовали лишь фиктивно. Причина такого положения заключалась в самом принципе создания совета – отсутствии выборного начала при его комплектовании, притом что местные комитеты, сформированные путем выборов, имели весьма ограниченный круг деятельности. В результате образовалась конструкция, имевшая в значительной мере бюрократический характер и включавшая, с одной стороны, центральное правительственное учреждение, состоявшее из чиновников, которые обладали обширными компетенциями, а с другой стороны – представительные местные учреждения, не имевшие почти никакой власти.

Однако в пореформенный период предпринимательское сообщество постепенно начало осознавать необходимость создания собственных организаций. В 1866 г. в Санкт-Петербурге было создано Русское техническое общество (РТО), в 1868 г. возникло Общество для содействия промышленности и торговле (ОСПТ), а в 1873 г. – Общество для содействия русскому торговому мореходству (ОСРТМ). Примечателен тот факт, что ОСПТ возникло по инициативе «снизу» – благодаря усилиям примерно 50 капиталистов, хотя и не без помощи министра финансов М.Х. Рейтерна. В 1890 г. оно имело свои отделения более чем в 20 городах страны, периодически издавались его «Труды» и «Торговый сборник». В составе РТО, ОСПТ и ОСРТМ первоначально преобладала буржуазная интеллигенция, тогда как

представительство самих капиталистов было еще незначительным. Главным в деятельности обществ было «просветительское» направление.

К середине 1870-х гг. положение крупных предпринимателей в ОСПТ значительно упрочилось, и Общество стало более последовательно выражать интересы промышленников – в частности по тарифному вопросу, в отношении оградительных пошлин, торговли со Средней Азией и т.д. Однако в целом названные научно-практические организации в принципе не были ни организационно, ни по своим изначальным задачам приспособлены к использованию предпринимателями в качестве центров объединения и притяжения.

6.2. «Железнодорожная лихорадка» пореформенного времени и развитие водного транспорта

Оживление экономики страны, явившееся следствием отмены крепостного права, потребовало создания разветвленной транспортной сети. России с ее огромными пространствами стало жизненно необходимым железнодорожное строительство, которое имело не только хозяйственное, но и стратегическое значение (тяжелые последствия бездорожья особенно отчетливо обнаружились в годы Крымской войны). Широко развернувшееся в 1860-х гг. железнодорожное строительство – настоящая «железнодорожная лихорадка» – дало толчок развитию других крупных отраслей промышленности.

Еще в 1857 г. специальным указом было учреждено Главное общество российских железных дорог, которое разработало широкую программу их строительства, предусматривающую прежде всего соединение зернопроизводящих районов страны с судоходными реками и портами Черного и Балтийского морей, а также соединение железнодорожной сетью 26 губерний и трех столиц. Однако острый финансовый кризис не позволил правительству самому реализовать намеченную программу и заставил его привлечь к финансированию железнодорожного строительства частный капитал. Управляющий Государственным банком Е.И. Ламанский отмечал, что лишь «...частная деятельность, привлечение иностранных капиталов и пособий от правительства – единственное решение задачи устройства у нас железных дорог». С этой целью было учреждено специальное акционерное общество, которое выдавало концессии на строительство железных дорог. Чтобы заинтересовать владельцев частного капитала в приобретении концессий, государство размещало внешние займы, по которым гарантировало выплату процентов и ежегодное погашение; облигации частных обществ с гарантированной выплатой до 5% годовых распространялись через систему сберкасс; на их приобретение предоставлялись значительные ссуды; казенные заказы на строительство железных дорог оформлялись по завышенным ценам; и т.д.

Начало эпохе «железнодорожной лихорадки» положила организация П.Г. фон Дервизом в 1866 г. предприятия по строительству Рязано-Козловской

железной дороги, принесшего ему фантастическую прибыль. Небогатый чиновник П.Г. фон Дервиз, секретарь в Сенате, стал организатором железнодорожного строительства и одним из крупнейших железнодорожных и банковских воротил. Правительство в лице министра финансов М.Х. Рейтерна сознательно моделировало образ удачливого предпринимателя для раскручивания первого витка железнодорожного бума. Факт мгновенного обогащения фон Дервиза послужил в данном случае другим предпринимателям привлекательным образцом для подражания. Всего концессионный период железнодорожного строительства продлился в России 15 лет (с 1866 до 1880 гг.). Железнодорожные грюндеры пользовались не только внутренним государственным кредитом для строительства железных дорог, но и иностранным, главным образом, средствами голландских и немецких банков. За это время были выданы 53 концессии на постройку частных железных дорог длиной 15 тыс. верст. Это строительство вызвало появление «железнодорожных королей» – группы предпринимателей, тесно связанных с банками, иностранным капиталом, правительственной бюрократией и придворными кругами. В их среде были выходцы из кругов дворян-предпринимателей (К.Ф. фон Мекк, С.Д. Башмаков), а также из числа откупщиков и купечества (П.И. Губонин, С.И. Мамонтов, И.С. Блюх, С.С. Поляков и др.). Все они нажили огромные состояния на строительстве железных дорог. С.Ю. Витте писал по поводу «железнодорожных королей», что поскольку значительная часть их капиталов гарантировалась государством, в сущности, они «заняли свое положение в значительной части благодаря случайностям, своему уму, хитрости и в известной степени пройдошеству».

Основу механизма сказочного обогащения «железнодорожных королей» составляла разница между концессионной ценой и затратами на строительство. Концессионная цена за версту была такой, что давала возможность концессионеру положить себе в карман 50 тыс. руб. с версты, а 500-600 верст концессии давали капитал в 25-30 млн руб. «О концессиях, - писал известный публицист конца XIX века А. Суворин, - вздыхали как о манне небесной».

Грюндерство (массовое учредительство акционерных компаний), железнодорожные концессии – все это проходило в стороне от купечества. Предприятия купцов сохраняли семейный характер. Морозовская фирма оставалась в руках Морозовых, Прохоровская принадлежала Прохоровым. Правда, следуя требованиям времени, купцы включались и в процесс акционирования, но они основывали не акционерные общества, а товарищества. Разница между ними заключалась в том, что акционерные общества создавались для сбора капиталов, привлечения капиталов со стороны, а товарищества – для укрупнения производства на базе уже имеющихся капиталов. В то время как акционерное общество стремилось привлекать новых членов (а значит – и новые капиталы), в товарищество новых пайщиков привлекали неохотно. Это были замкнутые семейные группировки. Иногда все товарищество состояло из родственников, а его достояние увеличивалось не

присоединением новых членов, а основанием или приобретением новых предприятий.

К 1871 г. почти все железные дороги находились в акционерной собственности, в частных руках и оставались таковыми до 1878 г. В конце концов концессионная лихорадка в железнодорожном строительстве выродилась в спекулятивное грюндерство, сопровождавшееся массовым расхищением государственных средств и коррупцией. Полная свобода и бесконтрольность предпринимателей в строительстве и эксплуатации линий привели к массовым злоупотреблениям на железнодорожном транспорте. При этом многие частные компании не только не вносили взносов в железнодорожный фонд, но и не производили в него отчислений за полученные субсидии. Правительство вынуждено было постоянно выделять на железнодорожное строительство бюджетные средства. К 1880 г. долг казне частных железных дорог превысил 1 млрд руб. В результате правительство вынуждено было вернуться к казенной постройке железных дорог, а затем и к постепенному выкупу уже построенных частных.

С.Ю. Витте отмечал, что в период царствования Александра III (1881-1894 гг.) утвердилась идея о государственном значении железных дорог, исключавшая их строительство и эксплуатацию частными обществами, преследующими в основном собственные цели и не принимающими в расчет общегосударственные интересы.

Появление железнодорожных магнатов – закономерный процесс формирования нового поколения предпринимателей. Россия переживала процесс первоначального накопления капитала. Несмотря на издержки, связанные с этим процессом (мошенничеством и злоупотреблениями, о которых много писала тогдашняя пресса), можно с полным основанием утверждать, что усилиями этой предпринимательской группы создавалась «кровеносная система» хозяйства – залог дальнейшего экономического успеха страны.

В строительстве железных дорог в России можно выделить два периода настоящего бума: конец 1860-х – начало 1870-х гг., когда ежегодно вводилось в строй свыше 2 тыс. верст, и вторая половина 1890-х гг. (время промышленного подъема), когда среднегодовой прирост железнодорожной сети составлял 8 тыс. верст. Именно на этот период приходится строительство знаменитого Транссибирского пути. Эта самая крупная в мире железная дорога строилась в чрезвычайно сложных условиях и в рекордно короткие сроки – 15 лет (1891-1905) были введены все ее участки. Средний темп укладки пути составлял 642 версты в год, что значительно превышало темпы строительства Канадской железной дороги (сопоставимой по масштабам и условиям) с высшей в мире скоростью ведения работ – 438 верст в год. Следует заметить, что установленный рекорд до сих пор не превзойден в России (темпы строительства Байкало - Амурской магистрали были значительно ниже). Транссибирский путь имел огромное значение для экономического развития восточных районов страны.

За короткий срок Россия покрылась сетью железных дорог, связавшей в единое целое ее разрозненные прежде экономические районы. Если в 1861 г. протяженность железных дорог составляла всего 1,5 тыс. верст, то к 1871 г. – свыше 11 тыс., к 1881 г. – более 22 тыс., к 1891 г. – 30 тыс., а к 1901 г. – уже 58 тыс. верст. В итоге в 1913 году перед первой мировой войной протяженность железнодорожной сети России достигла 71,9 тыс. км. Россия по этому показателю вышла на второе место в мире, уступая лишь США. Таким образом, за 50 лет после начала реформы было построено более 70 тыс. км железных дорог. Их общая длина выросла за это время в 45 раз. Таких темпов и абсолютных размеров роста не знала в то время ни одна другая страна мира. В результате железнодорожного строительства была создана коммуникационная сеть в центре страны, тесно связанная с Прибалтикой, южными и западными районами страны. Было осуществлено громадное строительство великой Сибирской железной дороги, соединившей Европейскую Россию с Тихим океаном, а также строительство Закаспийских железных дорог, соединивших Среднюю Азию с Россией.

Влияние железных дорог на все стороны экономики страны было громадным. Железные дороги, связав самые отдаленные районы страны с центром и между собой, способствовали углублению их специализации, развитию внутреннего и внешнего рынка, росту подвижности населения. Рассчитанные сначала на удовлетворение в первую очередь нужд хлебного рынка, железные дороги дали сильный толчок развитию различных отраслей промышленности страны. Они связали производство различных отраслей промышленности с их сырьевой базой и с рынками сбыта.

Менялась и структура перевозимых по железным дорогам грузов: если в 1860-1870-х годах хлеб составлял 40% в железнодорожных грузовых перевозках, то в 1890-х годах – уже не более 25%. Хотя объем перевозимого по железным дорогам хлеба еще более возрос, однако основными грузами стали уже металл, машины, лес, уголь, нефть и нефтепродукты, продукция обрабатывающей промышленности. Сами железные дороги предъявляли возрастающий спрос на металл, уголь, лес, нефть. В 1890-е годы на нужды железных дорог шло до 36% всего добываемого в стране угля, 44% нефти, 40% металла. Железные дороги способствовали быстрому росту каменноугольной и лесной промышленности, предприятий по добыче нефти и нефтепереработке, металлургии, транспортного машиностроения. Они предъявляли все больший спрос на рабочую силу: в 18 на железных дорогах были заняты 32 тыс. рабочих, в 1890-252 тыс., а к 1900 г. – 469 тыс.

Существенно возрос и паровой водный транспорт. Если в 1860 г. в стране насчитывалось около 400 речных пароходов, подавляющее число которых приходилось на Волжский бассейн, то в 1895 г. их было уже свыше 2,5 тыс. Речное пароходство получило развитие в бассейнах Дона, Днепра, Западной Двины, Северной Двины, Оби, Енисея, Амура. Развивалось и морское судоходство. Численность морских пароходов за 1860-1900-е годы возросло в 10 раз – с 51 в 1868 г. до 552 в 1896 г. В прибрежных перевозках значительную

роль продолжал играть мелкий парусный флот. В 1890-х годах на долю речного, морского и грузового транспорта приходилось до 30% перевозок, остальные 70% грузов перевозились по железным дорогам.

Однако, несмотря на успехи в транспортном строительстве, по плотности железнодорожных путей и особенно по количеству торговых судов и их грузоподъемности Россия продолжала отставать от развитых держав мира.

В России на 1000 квадратных километров территории приходилось 1,5 километра железных дорог, тогда как в Англии – 106, в Германии – 80 километров. Наибольшее отставание наблюдалось по морскому торговому транспорту. Экспортно-импортные перевозки продолжали осуществляться главным образом на иностранных судах. В начале XX века удельный вес русского торгового флота в мировом тоннаже составлял около 2 процентов. Погрузочные работы в портах производились главным образом ручным способом.

6.3. Казенное, иностранное и частное отечественное предпринимательство в промышленности

Положительный экономический эффект реформы 1861 года проявился не сразу. Первые годы после отмены крепостного права характеризуется спадом промышленного производства. Он был результатом кризиса предприятий, основанных на крепостном труде. Наиболее сильно кризис проявлялся в металлургии: за два года, с 1860 по 1862, выплавка чугуна снизилась на 25 процентов. Заметно сократилось число промышленных заведений и количество рабочих в суконном производстве. Наиболее передовая отрасль российской промышленности – хлопчатобумажная, еще до реформы базировавшаяся на использовании вольнонаемного труда, в первой половине 1860-х годов испытала тяжелые последствия сокращения ввоза американского хлопка, вызванного Гражданской войной в США.

Россия и после реформы 1861 года оставалась сельскохозяйственной страной. Вместе с тем она постепенно становилась и страной промышленного капитализма. Индустриальное развитие во второй половине XIX века осуществлялось благодаря перенесению в промышленность машинной техники и совмещению промышленной революции с созданием основы железнодорожной сети. Железнодорожное строительство стимулировало развитие других отраслей хозяйства. Оно предъявляло возрастающий спрос на металл, уголь, лес, нефть и т.п., что способствовало росту каменноугольной и лесной промышленности, предприятий по добыче и переработке нефти, металлургии, транспортного машиностроения.

Строительство новых предприятий обуславливало высокий спрос на капитал, который в значительной степени мог быть удовлетворен за счет иностранных инвестиций. Заграничные займы и инвестиции, использование передового зарубежного производственного и коммерческого опыта должны были стать важным фактором экономического роста России, вступившей на

путь капиталистического развития с заметным отставанием от стран Западной Европы и США. Экономическое оживление, начавшееся с 1864 года, проявилось в новой волне учредительства. За десятилетие (1864-1873) в России было основано свыше 300 акционерных обществ. Их капитал составлял почти 700 миллионов рублей. Почти половина его была вложена в железнодорожные компании, около трети - в торгово-промышленные предприятия, пятая часть – в кредитные учреждения. В экономику России устремились крупные иностранные инвестиции, происходил процесс создания совместных предприятий. Получила дальнейшее развитие и финансово-банковская система.

В пореформенный период развиваются не только старые индустриальные центры (Московский, Петербургский, Прибалтийский, Уральский), но и складываются новые экономические районы. Наиболее значимым из них становится юг России, где появляются многочисленные предприятия горнодобывающей и металлургической промышленности и первые машиностроительные заводы. Здесь возникают такие крупные промышленные центры, как Баку, Харьков, Екатеринослав, Юзовка, Горловка и др.

В 1880-1890-е гг. резко возросла роль Донецкого бассейна в добыче каменного угля и Бакинского района – в добыче нефти. Нефтедобыча в России развернулась лишь в 1870-х гг., но уже тогда на долю Бакинского района приходилось 74% всей добываемой в стране нефти, а к 1890-м гг. эта доля возросла до 95%. Первоначально ведущее место в Бакинской нефтедобыче занимали представители местной национальной буржуазии (Табиевы, Нагиевы, Манташевы, Лианозовы). К концу XIX в. их сильно потеснил иностранный капитал, главным образом английский (Ротшильд), а также шведский (Нобель).

В производстве чугуна Урал также уступил первое место югу России: если в 1880 г. юг давал всего 5% выплавлявшегося в России чугуна, а Урал – 70%, то к 1890 г. на долю первого приходилось уже 52, а второго – только 27%. Своим стремительным ростом южная горнозаводская промышленность также во многом была обязана иностранному капиталу. Только два завода – Сулинский (Пастухова) и Александровский (Брянского общества) – были созданы отечественными предпринимателями. Все остальные целиком или напаях принадлежали иностранцам – бельгийцам, французам, англичанам.

Грюндерская «горячка» 1860-1870-х годов оказала влияние на государственную политику в отношении иностранных предпринимателей. Она все более приобретала дифференцированный характер. В базовых отраслях промышленности, не получивших достаточного развития в дореформенную эпоху и испытывавших острую потребность в денежных средствах, иностранцам предоставлялись значительные привилегии.

«Новороссийскому обществу», образовавшемуся в 1869 г. в Лондоне, правительство безвозмездно уступило казенные земли с залежами каменного угля рядом или на самой линии Азовской железной дороги, чтобы через 10 лет общество стало собственником этих земель. Более того, оно подарило обществу концессию на Константиновскую железную дорогу в 85 верст. Во многом либеральное отношение к иностранным предпринимателям объяснялось

изменением законодательства в сфере торговли и промышленности в 1880-е годы, давшего иностранцам практически полную экономическую свободу на территории страны. Выступая на заседании Комитета министров в октябре 1888 года И.А.Вышнеградский подчеркнул, что привлечение в Россию «иностранных капиталов представляется одним из необходимых условий для развития промышленности, внося усовершенствования в различные отрасли производства и способствуя распространению в рабочем населении полезных технических знаний, без которых многие отрасли фабрично-заводской деятельности оставались бы для нас малодоступными». В промышленности для иностранцев оставалось одно запрещение: содержать пороховые заводы и управлять ими. В торговле права иностранных предпринимателей ущемлялись только в морской торговле. Закон о состояниях разрешал иностранцам владеть движимым и недвижимым имуществом, а также землей (запрещение касалось приграничных районов, где действовали особые Положения об управлении). В 1899 г. в своем докладе императору С. Ю. Витте обосновал правительственную политику привлечения деловых людей иностранного происхождения, их капиталов и знаний для промышленного развития страны. В докладе много места уделялось отмене ограничений, существовавших для иностранцев в сфере акционерного учредительства.

Основной капитал иностранных акционерных предприятий в металлургической и каменноугольной промышленности в 1897 г. оценивался более чем в 167 млн руб., а весь их капитал (облигационный, запасной, резервный и пр.) – свыше 223 млн руб.

Особенно усилился приток иностранных инвестиций после успешного проведения правительством денежной реформы, обеспечившей во второй половине 1890-х гг. устойчивость рубля. В России иностранных предпринимателей привлекали выгодный рынок сбыта и дешевая рабочая сила, гарантировавшие им высокие прибыли. Деятельность иностранных предпринимателей в России носила противоречивый характер: с одной стороны, вкладывая капиталы, внося передовую технику, технологию и организацию производства, западные предприниматели ускоряли процессы индустриализации, становления новых отраслей промышленности, с другой, нередко нещадно наживались на хищнической эксплуатации природных богатств и рабочей силы, при острой нехватке капиталов вывозили значительную часть прибыли за границу.

Ведущие позиции иностранный капитал занимал в тяжелой промышленности. Так, в 1900 году западные инвестиции составляли 70 процентов всего капитала, вложенного в горную промышленность, 72 – в машиностроение и металлообработку, 31 процент – в химическую промышленность. Из восемнадцати металлургических заводов юга России только четыре были основаны русским капиталом. На примерах деятельности Нобелей, Джона Юза и Сименсов в России можно лучше почувствовать характер их деятельности и роль в создании отечественной промышленности. Следует, однако, отметить, что в начале XX века зависимость национальной

экономики от иностранного капитала стала постепенно снижаться, ведущие роли принадлежали уже отечественной буржуазии. Иностранный капитал, безусловно, способствовал индустриализации страны, но отнюдь не являлся определяющим фактором промышленного развития пореформенной России.

Значительные успехи были достигнуты в отечественном машиностроении. Крупными центрами транспортного машиностроения (производства паровозов, вагонов и пароходов) стали Сормово (близ Нижнего Новгорода), Луганск и Коломна. Сормовский завод был основан еще в 1849 г. и к началу 1870-х гг. стал производить железнодорожные вагоны; число рабочих на нем достигало 2,5 тыс. Коломенский завод, возникший в 1863 г., производил мостовые фермы, вагоны, а затем – паровозы. В 1871 г. завод был акционирован: главными пайщиками Общества Коломенского завода стали братья Струве и московский купец А. Лессинг. В 1880-е гг. это предприятие превратилось в крупнейшего поставщика паровозов на русских железных дорог.

Однако ряд предприятий, учрежденных «железнодорожными королями» и откупщиками, разбогатевшими на железнодорожном буме и казенных заказах, к 1880-м гг. либо сменил своих хозяев, либо, обанкротившись, перешел в казну. Такая участь постигла Акционерное общество «Брянский рельсопрокатный, железоделательный и механический завод», учрежденное в 1873 г. П. Губониным и В. Голубевым. В подобной ситуации в 1880-е гг. оказались Путиловский, Невский и другие заводы, которые стали казенными.

В то же время владельцы крупных семейных предприятий (по преимуществу московская буржуазия), обладавшие немалыми капиталами, не особенно охотно вкладывали средства в тяжелую промышленность, в новые отрасли и регионы.

Развитие России по капиталистическому пути при сохранении многочисленных пережитков крепостнических отношений порождало экономические трудности и противоречия, в преодолении которых важное место отводилось внешней торговле. Особенно велика была ее роль в разрешении проблемы платежного баланса. Для строительства современных фабрик и заводов, железных дорог и т.д. страна остро нуждалась во ввозе металлов, машин, промышленного оборудования, некоторых видов сырья. С другой стороны, необходимо было обеспечить выплаты по внешним займам и другим формам кредитной задолженности иностранному капиталу. Все эти расходы тяжелым бременем ложились на финансовое состояние империи. Напряженный платежный баланс России, развивавшей собственную индустрию в значительной мере за счет иностранных капиталовложений, должен был компенсироваться активным сальдо по внешнеторговым операциям, так как других крупных доходов (от инвестиций за границу, фрахта и т.п.) государства. Достигнуть этого возможно было двумя путями: всемерным расширением экспорта и защитой внутреннего рынка от конкуренции иностранных товаров. Пореформенный период характеризуется постепенным ужесточением протекционистской системы: таможенное обложение ввозимых товаров

возрастало. В этом вопросе русское правительство, хотя и не всегда последовательно, шло навстречу интересам отечественной буржуазии. Так в 1857-1868 годах сумма пошлин относительно стоимости импортируемых товаров составляла 17,6 процентов, в 1869 - 1876 годах - 12,7; в 1881-1884 годах - 18,7; в 1885-1890 годах - 28,3; в 1891 - 1900 годах - 33 процента. С 1877 г. пошлины стали взиматься в золотой валюте, что означало их автоматическое повышение на половину.

В пореформенный период Россия поддерживала внешнеторговые связи с 28 странами, которые регулировались с помощью государственной таможенной политики. Однако в вопросах таможенного обложения интересы промышленной буржуазии, купечества и землевладельцев далеко не всегда совпадали. Промышленники и купечество выступали как представители крайнего протекционизма в отношении импорта промышленных товаров, тогда как землевладельцы - покупатели и потребители этих товаров - экономически выигрывали от снижения таможенных пошлин. Внутри промышленной буржуазии также велась борьба вокруг вопросов таможенной политики. Владельцы металлургических заводов добивались увеличения пошлин на импорт металла, а хозяева машиностроительных предприятий, напротив, требовали их снижения; владельцы прядильных фабрик ратовали за повышение пошлин на ввоз пряжи, а ткацких фабрик – за их уменьшение. Вместе с тем в отдельных случаях ввозные пошлины понижались (например, на черный металл) либо отменялись (на машины, хлопок и др.). Быстрое развитие промышленности и железнодорожного строительства требовало смягчения условий импорта машин, металла, железнодорожного оборудования. Но по мере роста производства продукции отечественной металлургической, каменноугольной, химической и машиностроительной промышленности сократилась потребность в импорте соответствующих товаров. В 1880 году был отменен беспошлинный ввоз железа и чугуна для машиностроительных заводов. Начиная с 1884 года стал также облагаться пошлиной, которая в дальнейшем неоднократно повышалась, ввоз каменного угля. В 1885 году были установлены пошлины на импорт сельскохозяйственных машин, продукции химической индустрии и т. д.

Высокие пошлины препятствовали ввозу в Россию иностранных товаров, но не ограничивали импорт капиталов. Русское правительство решало таможенные вопросы с учетом интересов иностранных промышленных инвесторов. Стимулирующее влияние протекционистской политики на динамику иностранных инвестиций во второй половине XIX века в промышленность и торговлю России было налицо. Повышение активности иностранных предпринимателей в области создания производственных единиц на территории России в немалой мере была обусловлена повышением тарифов на промышленную продукцию. Зарубежный капитал стремился обходить таможенные преграды с помощью организации филиалов своих предприятий для производства в России тех товаров, ввоз которых подвергался наиболее высокому обложению. Так, увеличение таможенных пошлин на импорт стали,

чугуна и угля привело к учреждению во Франции ряда акционерных обществ, целью которых являлось строительство металлообрабатывающих заводов в России. Начало производственной деятельности немецких электротехнических и химических компаний на территории России также было связано с возведением тарифных барьеров. Таким образом, высокие покровительственные пошлины препятствовали ввозу сюда иностранных товаров, но можно было ввезти капитал, построить здесь предприятия и продавать продукцию этого предприятия, естественно, без пошлин. Основная часть иностранных капиталов вкладывалась в тяжелую промышленность.

В деятельности иностранного предпринимательства наблюдалась определенная специализация. Бельгийские предприниматели, инвестировавшие в экономику России наибольшие капиталы, предпочитали задействовать в горно-металлургической промышленности, металлообработке и машиностроении, а также городском транспорте.

Французские компании, уступая бельгийским в размере акционерного капитала, действовали в основном в тех же отраслях. Лишь в производстве цемента, добыче и выплавке меди, в предприятиях водоснабжения и канализации они занимали лидирующее положение. Английские бизнесмены участвовали в крупных проектах, связанных преимущественно с добывающими отраслями хозяйства. В конце XIX в. обозначилось их повышенное внимание к русской нефти и золотодобыче. Немецкие предприниматели помещали свои средства главным образом в машиностроение, химическую и электротехническую промышленность, т.е. в те отрасли, где отсутствовали сверхприбыли, но обеспечивался постоянный гарантированный доход. В конце XIX в. усилился приток иностранных предпринимателей и крупных денежных капиталов. Этому благоприятствовал ряд обстоятельств. Прежде всего к началу 1890-х годов в Западной Европе, переживавшей застой в промышленности и торговле, скопились свободные денежные средства. Привлеченные возможностью получения высоких прибылей, дешевой рабочей силой и огромными природными ресурсами, они хлынули в Россию. Немаловажное значение имела и «широкая рекламная кампания», развернутая государственными структурами. С. С. Татищев, агент Министерства финансов в Лондоне, стремясь привлечь внимание английских Ротшильдов к России, заявлял в 1899 г., что русские промышленные предприятия приносят иностранным вкладчикам «огромные, неведомые во всей Западной Европе барыши», «небывалые, совершенно невероятные дивиденды в 40, 50 и до 70%». В 1890-е годы решающее значение для иностранцев имели поступающие из России сведения об успехах действовавших там бизнесменов. Бельгийский консул в 1894 г. писал из Одессы, что «громадный успех некоторых фирм привел в замешательство весь деловой мир. Все теперь стремятся в Россию...».

По официальным данным, к началу XX в. в России насчитывалось 105 подчиненных Министерству финансов торгово-промышленных предприятий, созданных иностранцами, и 31 акционерное общество,

разрешенное другими государственными ведомствами. Капиталы первых составляли 279 млн руб., вторых – 58,883 млн руб.

Наряду с иностранными и частными российскими предпринимателями и промышленниками в России продолжала развиваться и казенная промышленность. Главная причина сохранения казенных заводов заключалась в необходимости обеспечения армии и флота вооружением и обмундированием.

В России казенные заводы принадлежали в основном двум министерствам - морскому и военному. В ведомстве морского министра, в частности, находились такие известные заводы Петербурга, как Адмиралтейский, Балтийский, Ижорский, Обуховский, а у военного министра – Сестрорецкий, Тульский, Ижевский оружейный, Пермский орудийный и др. Их отличительная особенность заключалась в том, что они никогда не могли обанкротиться. Это важное «преимущество» на деле стало одним из главных тормозов развития и роста эффективности казенного хозяйства, причиной вопиющей бесхозяйственности, казнокрадства. Не проходя испытания рыночной конкуренцией, казенные заводы не имели сильных стимулов для совершенствования производства, внедрения достижений технического прогресса.

На содержание казенного хозяйства правительство и чиновников толкали и чисто политические, антибуржуазные по духу соображения. Правящие круги были напуганы тем, что процессы монополизации в частной промышленности захватили и заводы, отчасти работавшие на оборону. Они боялись, что капиталисты в одночасье откажутся выполнять заказы, связанные с перевооружением армии и флота. Таким образом с помощью казенных заводов хотели регулировать «волчьи аппетиты» предпринимателей, а затем и монополий.

Следует отметить, что на казенных заводах при строительстве военных судов и выполнении других заказов денег по сути не считали и стоимость заказов определялась по фактическим затратам, которые, естественно, завышались администрацией, поскольку от этого зависел и размер получаемых премий (они обычно составляли 10% от полученной прибыли).

Затем, согласно «Положению об управлении казенными заводами», к себестоимости добавлялось 15% на прибыль, а 10% этой прибыли шло на премии заводской администрации. Чем больше были затраты, тем выше оказывалась прибыль, увеличивая тем самым премии. В действительности казенные заводы были, как правило, убыточными.

Вместо амортизации основных фондов на этих заводах стоимость ремонта добавлялась к первоначальной стоимости оборудования. В результате, чем старше было оборудование, тем оно становилось дороже.

Буржуазия отчетливо видела неэффективность казенного хозяйства. Так, Московский биржевой комитет в 1906 г. констатировал, что казенные заводы «работают хуже, чем другие, частные заводы». В буржуазных представительных органах выдвигались предложения реорганизовать казенное

хозяйство, приспособить его к рыночным отношениям. Например, Совет съездов представителей промышленности и торговли предлагал казенные заводы преобразовать в экономически самостоятельные предприятия: выделить им из казны определенные капиталы, после чего прекратить финансирование, чтобы в дальнейшем они действовали по образцу частных.

С другой стороны, государственная хозяйственная деятельность была для предпринимателей источником дополнительного, а для многих – и основного дохода. Связи административной системы государства с частными интересами неизбежно порождали коррупцию и приносили ущерб народному хозяйству и самому государству. Если государство устанавливало цены, выводя целые отрасли из рыночной сферы, о чем уже говорилось, то нужно учитывать, что эти цены устанавливались соглашением государственных чиновников с промышленниками. И поскольку заинтересованной стороной были промышленники, прибыль которых зависела от уровня цен, а убытки государственного хозяйства не отражались на жаловании чиновников, результаты такого соглашения оказывались выгодными промышленникам, но не государству.

6.4. Предпринимательство в легкой промышленности, мелких кустарных промыслах и в торговле

В пореформенный период в России завершился промышленный переворот в хлопчатобумажном производстве, начавшийся еще в 1830-1840-е гг. Утвердившееся здесь фабричное производство в 1860-1870-е гг. сосредоточилось на крупнейших предприятиях. В 1879 г. в среднем каждая прядильная фабрика насчитывала более 1600 рабочих. Такая же ситуация складывалась и на ткацких фабриках: к 1876 г. их насчитывалось уже 92, а число рабочих на них к 1879 г. достигло 162,7 тыс. При этом росла концентрация рабочей силы: если в 1865 г. на одну фабрику в среднем приходились 28 рабочих, то в 1891 г. – уже 40; в 1894 г. на 68 крупных фабриках было занято почти в два раза больше рабочих, чем на 426 остальных.

Показательны данные о переработке русскими фабриками хлопка. В 1861-1870 гг. объем переработки составил 37 тыс. т, а в 1901-1912 гг. – уже 369 тыс. В 1913 г. производство хлопка - волокна достигло 223 тыс. т. Это означает, что за 50 лет после 1861 года показатели хлопчатобумажной промышленности увеличились в несколько десятков раз. Следует отметить, что техника для крупного машинного производства пришла в страну с Запада благодаря деятельности Л. Кнопа и других предпринимателей.

К концу пореформенного периода появляются гигантские для того времени комбинированные предприятия (Морозовых – в Твери, Богородске и Орехово-Зуеве; Коншиных – в Серпухове), на которых работали более чем по 5 тыс. человек. Продукция хлопчатобумажных фабрик была доступна по цене

большинству населения, что делало ее конкурентоспособной на российском рынке.

Ведущее место в этой отрасли занимали фабрики, принадлежавшие династии Морозовых, основателем которой был Савва Васильевич Морозов (1770-1862 гг.). После его смерти сыновья занялись переработкой хлопка из Средней Азии, скупавшегося ими в то время по чрезвычайно низким ценам. Позже Морозовы организовали специальные хлопковые плантации под Бухарой и Кокандом и первичную переработку хлопка на месте. На четырех основных предприятиях были заняты 54 тыс. рабочих, выпускавших готовую продукцию на 102 млн руб. Все это было достигнуто фактически без участия иностранных капиталов – лишь предприимчивостью и деловым напором.

Высокие прибыли, получаемые в текстильной, пищевой и других отраслях легкой промышленности, обеспечивались, конечно, не только за счет предприимчивости и деловых качеств российских предпринимателей. Совсем иную роль в этом играла такая черта отечественной промышленности, которую М. Туган-Барановский определял как «русская некультурность» – отсутствие защиты прав наемных работников, крайне низкая заработная плата и невысокая квалификация рабочих, что обеспечивало высокую степень их эксплуатации, а значит, и высокие прибыли.

Типичным для паевых московских хлопчатобумажных предприятий был дивиденд в 10% (у Морозовых он достигал и 25%). Безжалостная эксплуатация приводила к конфликтам наемных рабочих с работодателями. Государство было вынуждено реагировать на это. После выступлений рабочих Морозовской мануфактуры в 1885 г. был принят закон, вводивший систему фабричных инспекторов, трудовых договоров о найме на работу. Ограничивая произвол предпринимателей, закон запрещал им выдавать заработную плату товаром, занижать оплату сверхурочных работ и т.д.

Развитие внутреннего рынка привело к необходимости его исследования, поискам мест сбыта, рекламе, что послужило толчком для фабрикантов к открытию собственных магазинов, торговых домов. Возросшая конкуренция стала стимулировать внедрение технических усовершенствований, повышение качества продукции. В конце XIX века русские ситцы и некоторые другие изделия российской легкой промышленности приобретают признание на Западе. На всемирных выставках продукция фабрик Прохоровых, Морозовых, Хлудовых, Брокара, Кнопа и других все чаще получает высшие награды.

Наряду с развитием крупной индустрии в пореформенный период успешно развивалась мелкая промышленность, заполняя бреши, оставляемые крупным бизнесом. В ряде регионов под влиянием конкуренции со стороны машинной индустрии происходила переориентация крестьянской кустарной промышленности. Например, во Владимирской губернии рост сапожного и валяльного промыслов был обусловлен вытеснением ручного ткачества крупным фабричным производством. Вместе с тем последнее порождало новые виды промыслов, обслуживающих его нужды. В той же Владимирской губернии фабричное ткачество вызвало к жизни промыслы по изготовлению

челноков, деревянных деталей для ткацких станков, коробов для упаковки тканей и т.п.

Именно кустарная промышленность удовлетворяла основные потребности сельских жителей в предметах труда и быта, поставляя на сельский рынок косы, вилы, грабли, упряжь, вязальные машины и т.д. Только мелкая промышленность занималась массовым производством музыкальных инструментов, в первую очередь национальных (балалаек, гармошек и др.). Одежда и обувь тоже в основном производились мелкими промышленниками. На рынках Центральной и Северной России были хорошо известны романовские полушубки, валенки, кимрские сапоги, оренбургские пуховые платки. Широкое распространение в стране получили разного рода художественные промыслы: иконопись (Палех), изготовление тонких кружев (Вологда), хохломская роспись (Нижний Новгород), дымковская игрушка (Вятка) и т.д.

Таким образом, в России к началу XX в. сложились центры развитой мелкой промышленности, базирующейся на традиционных промыслах с устойчивой структурой производства, которые спокойно сосуществовали с крупной промышленностью и рыночными монополиями.

Дальнейшее развитие в пореформенный период получила ярмарочная торговля, не смотря на быстрый процесс формирования единого экономического пространства, прежде всего, за счет активного железнодорожного строительства, роль ярмарок не только не уменьшилась, но еще более возросла. Если в 1865 г. в России действовало 6,5 тыс. ярмарок, то в 1911 – уже 16 тыс. с оборотом в 1 млрд руб., при том, что государственный бюджет Российской империи был равен в том же году 1 млрд 835 млн руб. Нижегородская ярмарка становится крупнейшей в мире. Она собирала в год четверть миллиона предпринимателей и представляла из себя целый город с сотнями павильонов, с отделениями банков и т.п. При этом на ярмарке лишь отчасти торговали привезенным товаром, все больше побеждало заключение сделок на основании образцов.

Внешняя торговля России во второй половине XIX в. не была сферой свободного предпринимательства. В это время она стала даже менее свободной, чем в начале XIX в. – монополия государства на доходы от внешней торговли дополнилась монополией производителей зерна, нефти, сахара. Внешней торговлей ввиду ее выгоды занимались только самые экономически сильные или привилегированные предприниматели. Кроме того, продавать свою, во многом неконкурентоспособную, продукцию Россия могла либо при поддержке государства, либо используя политику монополии. Такая искусственная внешнеэкономическая политика нарушала естественные соотношения цен, а также соотношение экспорта и импорта товаров.

Запоздалое промышленное развитие России определило ее особое положение на мировом рынке, свою нишу на котором она смогла завоевать прежде всего благодаря экспорту зерна. Зерновой рынок России в пореформенный период развивался довольно быстро: если в 1860-1870-е гг. на

него поступало от 500 до 700 млн пудов зерна, то в 1890-х гг. – уже свыше 1 млрд пудов, что позволяло ежегодно экспортировать в 1861-1866 гг. в среднем по 80 млн пудов, а в 1896-1900 гг. – уже 444 млн пудов зерна. Иначе говоря, за пореформенные 40 лет объем вывоза зерна вырос в 5,5 раза. Если в начале 1860-х гг. оно составляло 31% стоимости вывозимых из России товаров, то в конце 1890-х гг. – 47%. Задача вывезти как можно больше хлеба на внешний рынок с тем, чтобы иметь возможность провести индустриализацию страны, становится одной из главных во внешнеторговой политике царского правительства. При этом по душевому потреблению хлебов, хотя и возросшему в 1880-е годы, Россия продолжала занимать последнее место среди великих держав. «Не доедим, а вывезем», – так откровенно высказался министр финансов России И.А. Вышнеградский.

Другими важными статьями российского экспорта являлись лес, лен, продукция животноводства. За 1860-1890-е гг. значительно увеличился вывоз сахара (с 3,3 млн до 12,4 млн пудов). В структуре российского импорта значительное место занимали хлопок, металлы, машины, уголь, нефть и так называемые колониальные товары (чай, кофе, пряности). При этом Россия поддерживала устойчивый активный внешнеторговый баланс со странами Запада не в последнюю очередь благодаря жесткой монополизации внешней торговли. В структуре же российского экспорта промышленные товары составляли всего 3-4 процента, причем основная их часть вывозилась в пограничные страны Азии. При этом на протяжении всей второй половины XIX столетия Россия имела отрицательный торговый баланс с Афганистаном, Ираном и другими азиатскими странами. Особенно он был велик в торговле с Китаем и Индией. Например, ввоз товаров из Индии в Россию превышал российский вывоз туда в четыре – шесть раз. Восточные товары в больших количествах приобретались через третьи страны путем реэкспорта. Для расширения собственной прямой торговли России недоставало востребуемой Востоком товарной массы или драгоценных металлов. Основным предметом отечественного импорта были сельскохозяйственные продукты, в которых был крайне заинтересован индустриальный Запад. И получалось так, что для приобретения восточных товаров Россия первоначально должна была продать в западноевропейские страны.

Для расширения приграничной торговли за счет колонизации Средней Азии на рынках сопредельных восточных государств правительство России принимало практические меры, в том числе административные. Оно требовало от зарождавшегося отечественного частного капитала увеличения номенклатуры поставок товаров, посылки в азиатские страны опытных коммерсантов с постоянным их там пребыванием, экспорта продукции, которая бы соответствовала международным стандартам качества. Русские купцы и предприниматели уже в первые пореформенные десятилетия стремились улучшить свою деятельность на восточных рынках и упорным трудом сумели добиться значительных результатов.

Что касается экспорта промышленных изделий, то во второй половине XIX в. он был значительным лишь в Среднюю Азию и Западный Китай, где у России отсутствовала конкуренция со стороны экономически развитых стран. Слабость внешнеторгового предпринимательства проявлялась и в том, что ряд крупнейших российских экспортеров на деле являлся агентами крупнейших западноевропейских фирм. Так, вывоз нефти и керосина контролировался Нобелями и Ротшильдами, внешняя торговля через прибалтийские порты находилась под контролем немецких фирм – через эти порты шел основной экспорт льна.

В 1880-е гг. в целях ограничения конкуренции русские промышленники стали создавать сбытовые объединения (картели и синдикаты). Их участники регулировали размеры производства, цены и условия продажи товаров. Хотя такие действия не были вполне законными, власть смотрела на них сквозь пальцы, а иногда даже содействовала заключению подобных соглашений. Более широкое развитие монополистические объединения в российской экономике получили в начале XX в. Монополии в своих интересах ограничивали внутренний рынок, используя такие средства, как сокращение производства, перераспределение производимого в стране продукта между внутренним и внешним рынками в пользу последнего, а также прямое форсирование экспорта. Цель ограничения внутреннего рынка достигалась удержанием на нем высоких цен для получения монопольно высоких прибылей от собственного производства и обеспечения конкурентоспособности русских товаров на внешнем рынке. Например, установление на рынке сахара внутренней монопольно высокой цены приводило к появлению его излишков, которые затем вывозились из страны по заниженным ценам. При этом Россия оставалась на одном из последних мест по потреблению сахара населением: в 1890-х гг. на одного человека приходилось 10,4 фунта, в то время как в Германии – 47, а в Англии 92 фунта.

Российское правительство поощряло развитие торговли и старалось защитить отечественную промышленность от иностранной конкуренции путем установления протекционистских таможенных пошлин. В начале 1890-х гг. от поощрения отдельных отраслей промышленности правительство перешло к политике тотального протекционизма, венцом которой стал таможенный тариф 1891 г.

Великая реформа 1861 г. не только освободила от крепостной зависимости крестьян, но и сняла «путы», сковывавшие свободное предпринимательство. Реформы 60-70-х гг. XIX в. открыли путь для широкого развития капитализма в России и становления предпринимательства капиталистического типа. Быстрее всего капиталистическое предпринимательство развивалось в промышленности, медленнее – в сельском хозяйстве. Однако о победе капитализма можно было говорить лишь применительно к крупной и средней промышленности. Сохранились (и даже получили дальнейшее развитие) различные формы докапиталистической промышленности, в основном в сфере мелкотоварного производства и ремесел.

Для пореформенной России было характерно развитие капитализма «вширь» – его распространение на новые, еще неосвоенные территории и новые отрасли хозяйства. Объем промышленной продукции в России во второй половине XIX в. увеличился в семь с лишним раз, в то время как в Германии – в пять раз, во Франции – в два с половиной, в Англии – в два раза. Однако столь высокие темпы роста были следствием не «экономического чуда», а крайне низкого уровня промышленного производства в предшествующий период – Россия по-прежнему отставала от передовых государств. Ее внешнеторговый оборот уступал американскому и германскому более чем в три раза, а торговому обороту Великобритании – в пять раз. С такими результатами российская экономика и российский предпринимательский класс вступили в новое XX столетие.

ГЛАВА 7. ГОСУДАРСТВО И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КОНЦА XIX – НАЧАЛА XX ВВ. ПРЕДСТАВИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ПАРТИИ РОССИЙСКОЙ БУРЖУАЗИИ. БУРЖУАЗИЯ У ВЛАСТИ: ВЗЛЁТ И КРАХ

7.1. Социально-классовое оформление и развитие российской буржуазии

Несмотря на впечатляющие успехи, достигнутые отечественной экономикой в конце XIX в., ее поступательное развитие по капиталистическому пути тормозили сохранение помещичьего землевладения и сословной структуры общества, отсутствие в стране гражданских свобод и удовлетворительного законодательства, регламентирующего правовые условия деловой жизни.

Россия конца XIX – начала XX вв. оставалась аграрно-индустриальной страной, в которой около 75% населения проживало в сельской местности. Общая численность населения страны (без Финляндии и Польши) с 1897 по 1913 г. увеличилась с 125,6 до 159,2 млн человек (на 33,4%), в том числе численность городского населения – с 16,8 до 28,5 млн человек (на 70%), а его удельный вес по отношению ко всему населению вырос с 13,4 до 17,9%. Наиболее быстрыми темпами росло население крупных городов: за указанные годы в Санкт-Петербурге оно увеличилось с 1,3 до 2,2 млн, в Москве – с 1,04 до 1,7 млн человек. Эти два города заняли ведущие позиции как центры общероссийского представительства деловых интересов: 28% действовавших в начале XX в. русских фирм имели управленческие структуры в Санкт-Петербурге, а 20% – в Москве.

В начале XX в. произошли существенные изменения в составе основных социальных групп населения России. На 40% увеличилась численность буржуазии, которая стала экономически самым могущественным социальным слоем. Однако этот слой российского общества не был социально и экономически однородным. Сложно установить численный состав той или иной категории предпринимателей. Почти все отечественные и зарубежные

исследователи, обращавшиеся к проблеме социальной структуры российской буржуазии, приходили к выводу, что, с одной стороны, сохранение вплоть до 1917 г. сословных институтов сдерживало формирование единого класса капиталистов, с другой стороны, шел активный процесс размывания сословий, разрушения сословных перегородок. Своеобразным подтверждением девальвации сословных начал стало то, что в повседневной лексике, начиная с конца XIX в., слово «купец» означало не владельца сословного свидетельства, а всякого предпринимателя. Поэтому, говоря о численности различных социальных групп предпринимателей, необходимо учитывать соотношение двух указанных процессов.

Ограничение прав на занятие предпринимательской деятельностью, в частности, выражалось, во-первых, в сохранении обязанности лиц, относящихся к крестьянам и городским обывателям (мещанам) получать так называемые виды на жительство в случае, если им приходилось отлучаться с постоянного места проживания. Во-вторых, лицам иудейского вероисповедания и иностранным гражданам прямо запрещалось приобретать землю в ряде губерний, прежде всего в черте еврейской оседлости. Причем такое ограничение распространялось и на акционерные компании с участием дискриминируемых лиц.

Сложность достоверной количественной оценки класса предпринимателей и его состава заключается еще и в том, что в Российской империи не существовало подходящего налогообложения, данные которого могли бы послужить основой для установления социальной дифференциации представителей предпринимательских сословий. Прямыми налогами в конце XIX в. облагались не доходы отдельных лиц (в зависимости от их величины), а их собственность – в зависимости от ее размеров. Налогообложение почти не зависело от уровня доходности того или иного предприятия. В соответствии с данными о приобретении купцами гильдейских документов, к концу XIX в. число предпринимателей, относившихся к разряду крупной буржуазии, достигло около 1,5 млн. Согласно другим данным, основанным на анализе численности буржуазии с точки зрения размера доходов, буржуазная «верхушка» в начале XX в. насчитывала примерно 25 тыс. человек (без членов семей), а численность всей группы крупной буржуазии составляла ориентировочно 150 тыс. Эта группа к 1914 г. увеличилась примерно до 250-300 тыс. человек, т.е. почти в два раза.

В рассматриваемый период в России образовались несколько основных типов представителей крупного капитала, на формирование которых большое влияние оказал промышленный подъем 1893 г. Первый тип – торгово-промышленные круги, объединенные в акционерные предприятия, ведущими здесь были московские капиталисты. Второй – узкий слой финансовой олигархии, сосредоточенный в основном в Санкт-Петербурге. Третий тип – представители многочисленной группы преимущественно провинциальных капиталистов, действовавших в сфере торговли.

Утверждение предпринимателей в различных областях хозяйственной деятельности не сделало их главной общественной силой. Российская империя и в начале XX века сохраняла многие черты старой дворянской вотчины, где главные рычаги управления находились в руках первого или «благородного» сословия и генетически с ним связанной бюрократии.

Участвовавшие в предпринимательстве выходцы из привилегированного сословия – дворянства, хотя были далеко не самым крупным отрядом отечественной буржуазии (их удельный вес в числе плательщиков промыслового налога едва ли превышал 5%), сумели занять в торгово-промышленном мире специфическую нишу. Исторические традиции и господствующая позиция дворянства, обусловленная его особым по сравнению с другими сословиями положением земельного собственника, способствовали тому, что отрасли народного хозяйства, связанные с обработкой сельскохозяйственной продукции, в значительной мере оказались в их руках.

Даже тогда, когда в погоне за поддержанием высокого стандарта жизни людям с «родовитой генеалогией» приходилось идти на поклон к купцу, промышленнику или банкиру, занимать у них деньги или сотрудничать с ними в различных коммерческих начинаниях, то и тогда им с большим трудом приходилось преодолевать устоявшиеся психологические барьеры. Вне деловой сферы, в повседневной жизни, контактов и общении между «менялами», «аршинниками», «парвеню» и «благородными господами» было очень мало. И если в провинции эта пропасть лишь ощущалась, то в крупных городах, особенно в Петербурге, подобное отчуждение являлось непреложным правилом жизни. В этом главном административном, политическом и финансовом центре империи размещались правления ведущих банков, страховых обществ, транспортных и промышленных корпораций. Ими руководили разные люди, порой очень несхожие по своему социальному, этническому происхождению и уровню культуры.

Среди крупнейших петербургских банкиров и промышленников встречались выходцы из семей старинного купечества, наряду с которыми фигурировали имена известных чиновников в отставке (совмещение должностей в госаппарате и в коммерческих структурах было запрещено законом). В респектабельных офисах фирм можно было встретить и «сиятельных особ», носителей громких дворянских фамилий, владельцев родовых титулов, занимавших директорские кресла и места членов наблюдательных советов рядом с купцами, «осколками бюрократии» и различными «биржевыми зайцами», сколотившими состояния удачными операциями с ценными бумагами. В рамках отдельных компаний они, акционеры и администраторы, были объединены общностью экономических интересов. Но как только заканчивалось заседание правления, совета или очередное собрание пайщиков - акционеров, где они занимались оперативными вопросами управления, или решали более крупные финансово-организационные задачи, то все эти маленькие сообщества распадались и вне деловой сферы контактов между ними практически не было. Жили в разных

районах, посещали только свои клубы, вращались в узкой сословно-социальной среде.

Крупному финансовому дельцу, не имевшему «хорошей генеалогии», легче было заработать очередной миллион или учредить компанию, чем получить приглашение на обед в аристократический особняк с родовым гербом на фасаде. Даже если владелец этого родовой усадьбы с обвалившейся штукатуркой и разошедшимися полами никаких дарований, талантов и способностей не имел, а само это разваливающееся «родовое гнездо» давно уже было заложено и перезаложено, то и тогда продолжал считать себя выше «этих выскочек», «акул наживы» и «денежных мешков», недостойных его общества. Значительно сильнее дворянская спесь проявлялась у тех, кто имел средства, часто получаемые как раз от удачного коммерческого сотрудничества именно с «безродными личностями» и во многих случаях благодаря им. До самого конца своего существования в высшем обществе России сохранялись подобные предрассудки. Скажем, женитьба обедневшего аристократа на богатой купеческой дочери сплошь и рядом в салонах расценивали как мезальянс, который можно было понять (жить-то надо!), но который не могли принять. Иногда подобные браки надолго становились темами оживленных светских пересудов, приобретая характер громкого скандала.

Своеобразная общественная ущемленность предпринимателей сказывалась на их социальном мироощущении. Многие из них, утвердившись в деловом мире, принимали «правила игры» архаичной сословной системы и всеми правдами и неправдами домогались чинов, званий и дворянского статуса. Этот внутренний разлом предпринимательской среды мешал процессу универсальной консолидации. К началу XX века уже не было редкостью, когда старинные и известнейшие семьи торговцев и промышленников покидали ряды купечества и переходили в дворянство. Хотя необходимо учитывать и то, что далеко не все капиталисты, даже из числа тех, кто имел формальные основания для этого, пользовались возможностью для получения прав высшего сословия. Скажем, семьи крупных предпринимателей, известных коллекционеров и меценатов Морозовых, Щукиных, Третьяковых и Бахрушиных вопрос о потомственном дворянстве не поднимали, хотя, например, А.А. Бахрушин и П.И.Щукин и имели чины «статских генералов». Те же, кто получал дворянский статус, порывали традиционные сословные связи, хотя им не всегда удавалось добиться признания дворянскими обществами.

В силу различных причин буржуазия в России не смогла стать творцом новой социальной действительности, силой, открыто отвергающей отжившие юридические и правовые нормы, традиции и представления, мешавшие движению вперед не только экономики, но и самого общества. «Его Величество Купон» и «Господин Капитал» - эти страшные жупелы дворянско-народнической литературы и публицистики так и не приобрели в массовом сознании сколько-нибудь привлекательной окраски. Да и самих предпринимателей, особенно крупных, было в России очень мало. Внутренний социальный потенциал для капиталистической эволюции и в XX веке был

очень ограничен. Распространенные в ту пору сетования предпринимателей «на бедность капиталов» имели под собой вполне реальную основу. В силу отсутствия широкого спроса, например, российские акционерные компании лишь в редких случаях эмитировали акции мелкого номинала, а самой распространенной отечественной ценной бумагой длительное время оставалась акция 250-рублевого достоинства.

Капитализм не стал в России демократическим. Финансовая результативность деятельности компании не затрагивала сколько-нибудь значительные слои населения. Среди предпринимателей оказалось слишком мало тех, кто словом, но особенно делом стремился изменить неблагоприятные для них антибуржуазные настроения в России.

Несправедливо все сводить к вине предпринимателей, но нельзя и не признать, что деловые люди сделали недостаточно для изменения антибуржуазных настроений в России. Отечественные бизнесмены не могли решить две взаимосвязанные исторические задачи. Во-первых, переломить общественные настроения и доказать перспективность своих усилий и забот (публика часто видела лишь раздражающий блеск миллионов). Например, в России было всего лишь несколько периодических изданий (общее их количество измерялось многими сотнями), которые открыто, последовательно и заинтересованно популяризировали идеи капиталистической модернизации страны (причем тиражи их были весьма скромными). Случаев инвестирования крупных средств в издательское дело с просветительскими целями практически не было. Во-вторых, у российских бизнесменов в массе своей не хватило здорового тщеславия утвердить себя в обществе именно в качестве представителей новой общественной силы, не придававшей самодовлеющего значения архаичным структурам и нормам; всему милому, неспешному и такому знакомому патриархальному укладу жизни. Иными словами, они не смогли стать законодателями общественной моды и общественных настроений.

Думается, несколько преувеличено и представление о влиянии крупных монополистов на правительство. Напротив, анализ положения крупной буржуазии в начале XX в. показывает, что существенные факторы преуспевания промышленников оказывались сосредоточенными в руках правительства: оно устанавливало цены на продукты винокуренных заводчиков, нормировало операции и доходы сахарозаводчиков, с помощью тарифов на казенных железных дорогах держало в своих руках всех производителей предметов массового потребления. Той же цели служили широко разветвленная система казенных заказов, раздаваемых промышленным предприятиям, и, наконец, особая система «контролирующего» участия агентов правительства в частнокапиталистических делах. Обязательными участниками всех съездов, совещаний деятелей промышленности и торговли являлись представители различных министерств. Почти во всех акционерных обществах, банках, синдикатах присутствовали агенты правительства, специально им делегированные. Всюду была видна тенденция – «зацепить» представителей капитала «зубцами колеса бюрократической машины». Цель политики

С.Ю. Витте, по мнению Л. Мартова, заключалась в том, «чтобы спаять торгово-промышленную буржуазию с самодержавием, не давая ей никаких политических прав, но ограждая все ее интересы так, чтобы примирить ее вполне с ее политически-бесправным положением».

7.2. Торгово-промышленная и финансовая политика российского государства

«Золотое десятилетие» 90-х гг. XIX в. изменило экономику России. Вторая в мире по протяженности железнодорожная сеть, 40% которой были построены в 1890-е гг., втягивала в процесс экономической трансформации огромные территории Сибири, Дальнего Востока, Средней Азии. В центральных районах империи наблюдались устойчивый рост производства, концентрация и централизация капитала, приводившие к образованию монополий в различных отраслях хозяйства. Именно в этот период возрастала роль банков и происходило перерождение промышленного капитала в финансовый капитал, постепенно занимавший доминирующее положение в экономике.

В 1893 г. начался мощный промышленный подъем, предпосылки которого были заложены в предшествующий период, когда шло бурное строительство железных дорог. Создание современных транспортных артерий в свою очередь способствовало окончательному оформлению внутренних рынков. Еще одной предпосылкой промышленного подъема стало развитие капитализма в деревне. Разложение крестьянской общины и появление свободной рабочей силы привели к формированию рынка труда, росту товарности земледелия и расширению внутреннего рынка для промышленности.

Наконец, немаловажным фактором явилась экономическая и финансовая политика, связанная с именем С.Ю. Витте и его реформаторской деятельностью. С.Ю.Витте разработал общую экономическую программу развития России. Составными частями в нее вошли: денежная реформа, таможенная политика, внешняя торговля, зарубежные займы, промышленное и железнодорожное строительство с привлечением иностранных инвестиций, транспорт и связь, правовое регулирование в сфере экономики, совершенствование системы коммерческого образования, развитие экономических связей со странами Запада и Востока.

В своей деятельности Витте исходил из того, что в России необходимо проводить реформы быстро и спешно, иначе они большей частью не удаются и затормаживаются. Следовало учитывать и то, что против реформ выступала, по его выражению, почти вся мыслящая Россия: «во-первых, по невежеству в этом деле, во-вторых, по привычке и, в-третьих, по личному, хотя и мнимому, интересу некоторых классов населения». Так, противники иностранных

инвестиций, в первую очередь помещики, не принимавшие курса на капиталистическое развитие России, и владельцы предприятий тех отраслей, которым больше всего угрожала конкуренция зарубежного капитала, исходя из узкокорыстных интересов, стремились не допустить иностранных предпринимателей в российскую экономику. Московский биржевой комитет в начале 1899 года принял даже обращение к правительству, в котором говорилось «о вреде русским интересам и опасности, которую представляет дальнейшее расширение проявляющейся деятельности иностранных предприятий в России». В нападках на внешнеэкономический курс Витте участвовали видные русские экономисты Н.А.Павлов, П.В.Оль, С.Ф.Шарапов и др. В 1897 году С.Ф. Шарапов поставил перед царем вопрос не только об отмене программы Витте на привлечение иностранных капиталов, но и о его аресте и предании суду за «обдуманное и сознательное преступление» перед Российской империей. Николай II, поддерживавший политику министра финансов, оставил донос без внимания.

Проведение денежной реформы (введение золотого рубля) поставило Россию в финансовом отношении в один ряд с развитыми европейскими странами, в большинстве из которых к концу XIX в. господствовала система золотого монометаллизма, и позволило создать более благоприятные условия для притока в страну иностранных капиталов (около 3 миллиардов рублей). Строгие правила выпуска банкнот и добросовестное отношение к долговым обязательствам снискали России высокое доверие в финансовом мире, что позволило заключить и внешние займы на выгодных условиях. Привлечение иностранного капитала уменьшило зависимость от внутренних накоплений и позволило увеличить частные накопления для индустриального развития. Общая сумма задолженности Российской империи на 1 января 1914 г. составляла 6018 миллионов рублей. При этом заграничные займы распределялись следующим образом (в миллионах рублей): государственные долги – 4485; гарантированные правительством займы частных железных дорог – 931; займы городов – 335; закладные листы государственных земельных банков – 267. К началу Первой мировой войны только на выплату процентов по внешнему долгу ежегодно требовалось около 300 миллионов рублей, а вместе с очередными погашениями – почти 400 миллионов рублей, что составляло 13 процентов доходной части российского бюджета. Внешний долг России в начале XX века распределялся по странам следующим образом (в процентах). Доля Франции составляла 63,8; Голландии 11,6; Англии 10,3; Германии 9,4; прочих стран 4,9. Как видим, задолженность России государствам Антанты достигала 74 процентов ее общего внешнего долга. Финансовая зависимость России, таким образом, послужила одной из главных причин ее выступления в войне на стороне Антанты.

Таким образом, за ускоренную модернизацию экономики в целом и промышленности, в частности России, пришлось заплатить дорогую цену и не только финансами, но и кровью.

Однако больше всего на росте доходов бюджета сказалась введенная при Витте винная монополия. Винную монополию начали вводить с 1894 г., и к концу пребывания Витте на министерском посту она получила распространение на всей территории империи. Доходы казны от винной монополии постоянно росли и к 1913 г. почти в три раза превышали поступления от всех прямых налогов.

Проводившуюся правительством Витте политику по отношению к отечественной промышленности в целом можно назвать протекционистской: она преследовала цель оградить промышленность, равно как и торговлю, от иностранной конкуренции. Этому служили такие традиционные меры, как покровительственный таможенный тариф, выгодные для государства торговые договоры с другими странами и разумные железнодорожные тарифы, способствовавшие бурному промышленному подъему 1890-х гг.

После реформы, связанной с именем С.Ю. Витте, Россия встала на новый, более здоровый путь развития и успешно выдержала ряд таких испытаний, как русско-японская война. Однако, несмотря на все искусство Витте в манипулировании кредитами, государственный долг вырос почти в полтора раза – с 4,6 до 6,6 млн руб. Быстрые темпы развития промышленности достигались в основном за счет ущемления интересов сельскохозяйственного производства. При этом С.Ю. Витте рассматривал задачу создания собственной промышленности в качестве не только экономической, но и политической задачи, которая, по его словам, составляла краеугольный камень протекционистской системы. Естественно, такая позиция встречала сопротивление, прежде всего со стороны сельских товаропроизводителей. В конечном счете протекционистская политика в России сохранялась вплоть до начала Первой мировой войны.

Создавая тепличные условия для отечественной промышленности, ограждая ее от конкуренции со стороны иностранной промышленности, эта политика негативно сказывалась на качестве продукции и менталитете российской буржуазии.

Русские промышленные товары не выдерживали конкуренции на всех без исключения европейских рынках. В значительной степени сложившееся положение объяснялось тем, что на торговлю со странами Европы отрицательно влияли нерентабельные для российской стороны стоимости железнодорожных перевозок и морского фрахта. Россия не имела возможность производить большинство товаров дешевле, чем промышленность европейских стран или США. В России действовал типичный для той эпохи механизм внешнеторговых операций, включавший в себя элементы стихийного и регулируемого государством объема внешних экономических связей. Как и ранее, на русскую внешнюю торговлю негативное влияние оказывали отсутствие хорошо организованной рекламы, постоянно действующих выставок товаров и изделий российского производства, слабость коммерческой информации.

Отсутствие практики отпуска товаров в кредит, как в оптовой, так и в розничной торговле, что давно практиковалось западноевропейскими компаниями, также сдерживало масштабы русского экспорта. Многие русские коммерсанты не имели постоянных связей с европейскими партнерами. Сведения о европейских рынках они получали отрывочные и случайные, а порой и недостоверные. Подобные явления в русской внешнеторговой деятельности можно объяснить сформировавшимся менталитетом русских промышленников, приученных на внутреннем рынке к различным государственным субсидиям и льготам, к защите высокими таможенными пошлинами от иностранной конкуренции.

Более того, «деятельность» некоторых отечественных экспортеров наносила прямой ущерб торговому престижу России. Ставя свою подпись под коммерческим контрактом, европейский торговец относился к ней как к «святыне», и заграничное купечество было приучено к этому многовековой практикой торгово-экономических связей. Русская же «этика» экспортной торговли в начале XX века все еще допускала много того, чего уже давно не позволяли западноевропейские торговые порядки.

Например, при отличном качестве лесоматериалов русские лесоторговцы не соблюдали сроки поставок и договорные обязательства по характеру, конфигурации и размерам распиловки леса. Случаи невыполнения русскими торговыми фирмами договорных обязательств имели место и при экспортных поставках других товаров, что не способствовало высокой репутации международной торговли России. Все это свидетельствовало о том, что далеко не все представители русской торгово-промышленной буржуазии были приспособлены к жесткой конкурентной борьбе на внешнем рынке, где им противостояли профессионально сильные и изощренные торговые дельцы.

Очередной этап индустриализации России, развернувшейся с начала 1890-х годов в значительной мере благодаря иностранным инвестициям, характеризовался резким скачком производства, которое увеличилось за десятилетие на 126 процентов, что вдвое превосходило темпы промышленного роста Германии и втрое – Северо-Американских Соединенных Штатов. Наиболее высокими темпами в последнее десятилетие XIX в. развивались металлургия, машиностроение и горнозаводская промышленность. Продукция черной металлургии за 1893-1899 гг. увеличилась более чем в три раза, причем основной ее прирост давали новые, лучше оснащенные металлургические заводы юга. В три раза увеличилось производство и в машиностроении, основной продукцией которого были транспортные средства. Быстрые темпы роста промышленности стимулировали увеличение добычи нефти и угля, а также железнодорожное строительство. Наиболее высоким удельный вес инвестированного капитала был в горной и нефтяной отраслях, металлургии и металлообработке (до трех пятых всех капиталовложений). Если в 1890 году иностранцам принадлежала треть всех акционерных капиталов в России, то в 1900 году уже около половины. Однако подобное положение не привело к образованию иностранных анклавов в российской промышленности. Приток

заграничного капитала в производственную сферу сопровождался процессом его сращивания с отечественным капиталом. Этот процесс происходил при активном участии российских банков, игравших роль посредников иностранных финансовых групп при учреждении ими предприятий в России. Иностранный капитал большей частью концентрировался в ведущих отраслях российской экономики, и доля иностранных инвестиций в акционерном капитале предприятий отраслей производства средств производства был втрое выше, чем предприятий производивших потребительские товары.

Иностранные инвестиции в России различались по своим размерам, организационным формам и сферам приложения. По размеру ввозимого капитала в конце XIX века, согласно данным отечественной и зарубежной статистики, наибольший удельный вес имели французские и английские инвестиции. Затем шли германские, бельгийские и американские вложения. В экономику России инвестировали капиталы, правда, в незначительных размерах, также голландские, швейцарские, шведские, датские, австрийские, итальянские, норвежские предприниматели.

Основной формой иностранного инвестирования в отечественную промышленность являлась покупка акций акционерных обществ и товариществ на паях. Отраслевая структура иностранных капиталовложений соответствовала технологическому уровню аналогичных отраслей промышленности стран-инвесторов. Из-за рубежа в основном поставлялось оборудование, однако менее всего инвесторы были готовы приспосабливать свои высокие технологические стандарты к промышленным потребностям России. Участие зарубежного капитала в функционировании российской промышленно-банковской системы не следует, однако, считать актом «захвата» финансового и промышленного рынка России. Почти во всех компаниях, независимо от места их учреждения, обычно принимали участие российские банки, промышленные фирмы или отдельные предприниматели, т.е. акции заграничных компаний, занимавшихся эксплуатацией российских предприятий, должны в той или иной мере находиться в России.

К рубежу XIX и начала XX вв. акционерно-паевые предпринимательские структуры (около 1300 ед.) доминировали в отраслях, давших вместе 2/3 всей промышленной продукции. В отраслях, выпускавших оставшуюся 1/3 промышленной продукции господствовало, за небольшими исключениями, единоличное предпринимательство. Они играли ведущую роль, например, в мукомольном производстве, в лесоперерабатывающей промышленности, в винокурении и шерстяной промышленности. Крупные же единоличные фирмы конкурировали на равных с акционерными и паевыми фирмами практически во всех отраслях российской промышленности. За 50 пореформенных лет размеры акционерного капитала выросли в 42 раза (с 62 млн руб. в 1861 г. до 2610 млн руб. в 1914). О росте акционирования свидетельствовало и увеличение количества акционерных компаний (с 1497 в 1902-1903 гг. до 2208 в 1913-1914 гг.). Однако развитие акционерных обществ не привело к устранению такой важной особенности российской торгово-промышленной

жизни, как семейный характер многих предприятий. И фабрики, и торговые фирмы зачастую оставались собственностью той семьи, члены которой создали дело, сами им руководили и передавали его по наследству.

В результате 50-летнего пореформенного развития Россия достигла уровня среднеразвитой капиталистической страны, которая уступала ряду стран по показателям производства на душу населения, но по удельному весу в мировой промышленной продукции вышла на пятое место в мире. На ее долю, по подсчетам специалистов, приходилось 2,6 % мировой промышленной продукции. Доля Франции составляла 6, % Англии – 12,1%, Германии – 15,3 % и США – 38,2%. Хотя общий уровень развития машиностроения в России был относительно более низким, но по сравнению с западными странами все же и в этой области в конце XIX и начале XX века происходят большие изменения. Суммарная продукция российского машиностроения в 1913 году оценивалась в 218,5 млн руб., что было в 14 раз меньше аналогичных показателей США, в 6 – Германии, в 3,5 раза – Англии. Но все же Россия в 1913 году по машиностроению заняла пятое место в мире.

Итогом промышленного подъема 1893-1899 гг. явились не только общее увеличение (более чем в два раза) продукции промышленности, но и значительная концентрация производства, которая особенно усилилась в период кризиса 1900-1903 гг., что привело к усилению монополизации в ряде отраслей. В целом акционирование тесно переплеталось с другим явлением, характерным для российского предпринимательства начала XX века – развитием синдикатов. Синдикат – это низшая форма монополий, он объединяет не производство, а только сбыт продукции. Промышленники создают общую сбытовую организацию, чем ставят рынок под контроль.

Первые монополистические объединения простого типа – «синдикаты» (соглашения о ценах, районах и квотах продажи продукции) – возникли еще в 1880-е гг. (например, сахарный синдикат – в 1887 г.), но рост цен во время промышленного бума 1890-х гг. не стимулировал процесс монополизации.

Ситуация изменилась с наступлением в 1900 г. экономического кризиса. За три кризисных года закрылись более 3 тыс. промышленных предприятий, на которых были заняты 112 тыс. рабочих, в 5 раз сократилось железнодорожное строительство. Кризис начался в легкой промышленности, но с наибольшей силой поразили тяжелую металлургию и машиностроение, вызвав в них спад производства на 25-30%. И если в Европе кризис в 1904 г. закончился, то в России он перешел в депрессию, продолжавшуюся до 1909 г.

Стремясь предотвратить падение цен, промышленники стали создавать мощные синдикаты: «Продамет», «Кровля» (1902 г.), «Продвагон», «Гвоздь» и «Продуголь» (1904 г.). В 1900-1905 гг. в России действовало более 30 разрешенных правительством синдикатов и большое число тайных, официально не зарегистрированных. В 1910 г. предприятия синдиката «Продамет» выпускали 88% сортового железа и балок, 82% листового и универсального железа. Три предприятия, создавшие синдикат «Продуголь», а также связанные с ними Черемховский и Забайкальский синдикаты

обеспечивали 75% добычи угля в России. Синдикат по производству и сбыту сельскохозяйственных орудий объединял предприятия, выпускавшие в 1913 г. 70% их общего производства. Система синдикатских соглашений в медной промышленности включала предприятия, на которые приходилось 90% производимой в стране меди. Синдикат «Продвагон» объединял компании с 95% общероссийского производства и сбыта вагонов. Особенно интенсивно процесс монополизации проходил в нефтяной промышленности. Здесь преобладали монополии трестового типа, в которых руководящую роль играл иностранный капитал. По подсчетам специалистов, синдикаты охватывали свыше 80 видов производства важнейших продуктов. Общее количество синдикатов общероссийского и регионального значения равнялось примерно 150-200.

Однако было бы ошибочным преувеличивать степень господства крупного капитала хотя бы потому, что даже наличие синдикатов не означало ликвидации самостоятельности предприятий, объединившихся в синдикат. Некоторые исследователи склоняются к тому, что роль монополистического капитала и финансовой олигархии в России в начале XX в. несколько преувеличена. В частности, преувеличивалась роль упоминавшихся синдикатов «Продамет» и «Продуголь» в негативном воздействии на экономику в целом, выражавшемся в неоправданном вздувании цен и сокращении производства и получении, таким образом, повышенных прибылей. Правильнее, считают они, говорить не столько об умышленном создании монополистами чугунного и угольного голода, сколько об умелом использовании ими в своих интересах закономерностей процесса капиталистического производства. Если темпы концентрации прибыли были более высокими у синдикатов, то норма прибыли у независимых предприятий, по крайней мере, в металлургической и угольной промышленности, оставалась более высокой, что обеспечивало их выживание. Это, в частности, означает, что независимые углепромышленные общества не были разорены синдикатом, но постоянно развивали свое производство и увеличивали свои доходы и рентабельность.

К тому же в сотнях и тысячах производств и сферах коммерческой деятельности синдикаты вообще не создавались. За пределами крупных объединений оставались сотни тысяч мелких и средних предприятий, кустарей, мелких торговцев. Рост крупного капитала и в сфере производства, и в форме акционирования, и в виде синдикатов не был препятствием для развития мелкого предпринимательства. Более того, в начале XX века в России начался настоящий предпринимательский бум в сфере малого и среднего бизнеса. Об этом свидетельствовали рост количества предприятий, разнообразие их форм, огромная хозяйственная активность во многих секторах экономики и районах страны.

Менее интенсивно проходила монополизация легкой промышленности. В 1910 г. возник синдикат суконных фабрикантов, 1912 г. – синдикат льнопромышленников. В 1912 – 1913 гг. были образованы табачный и спичечный синдикаты. В пищевой промышленности важнейшее место занимал

синдикат сахарозаводчиков. Монополизировался транспорт, главным образом водный. В речном и морском транспорте преобладали не синдикаты, как в промышленности, а тресты. В обрабатывающей промышленности, особенно связанной с переработкой сельскохозяйственного сырья, конкуренцию частным производителям все более составляли разного рода кооперативные объединения.

А.В. Чаянов отмечал, что после проведения Великого сибирского железнодорожного пути в районе Курганского, Ишимского и других округов один за другим появились мелкие предприниматели, вскоре покрывшие район небольшими маслодельными заводами. Сибирское маслоделие, созданное мелкими предпринимателями, в течение десятилетия «сняло сливки» с благоприятной конъюнктуры, но натолкнулось на жесткий кризис из-за чрезмерного количества построенных заводов и их ожесточенной конкуренции. Появившиеся кооперативные заводы выделялись качеством своего товара и быстро вытеснили частного предпринимателя из сферы производства масла.

Успешно развивались и другие виды кооперации. Кредитная кооперация своим развитием была всецело обязана деятельности чиновников Государственного банка – инспекторов мелкого кредита. Потребительская кооперация, кооперативы по закупке и сбыту, а также по переработке сельскохозяйственного сырья стали успешно развиваться в ходе столыпинской аграрной реформы. С 1902 по 1917 годы количество потребительских обществ увеличилось с 600 до 20000, кредитных кооперативов с 837 до 16 055, различных сельскохозяйственных обществ со 137 до 6032. На 1 января 1917 года числилось 47187 кооперативов, объединявших в своих рядах от 10 до 20 млн членов. Таким образом, России принадлежало мировое первенство по числу кооперативных организаций, а по объему товарооборота и числу участников она была среди лидирующих стран.

7.3. Банковское и биржевое дело. Возникновение финансово-промышленного капитала

Одновременно с образованием промышленных монополий в России происходил процесс концентрации банков и формирования финансовых групп. Образуя гигантские банковские монополии, отдельные мелкие банки превращаются в местные филиалы крупнейших банков. 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. Если число коммерческих банков увеличилось незначительно – с 43 в конце XIX в. и до 50 перед Первой мировой войной, то неизмеримо больше выросли средства, которыми они располагали, – только с 1910 по 1914 гг. в четыре раза. В 1914 г. свыше 80% всех банковских средств приходилось на долю 12 банков, в том числе на долю пяти банков – около половины средств. Высоким уровнем концентрации русские банки обязаны иностранному капиталу. Показательно, что единственный крупный петербургский банк, не связанный с иностранным капиталом, – Волжско-Камский за 1910-1913 гг. увеличил свой капитал всего на 3 млн руб., в то время как все его конкуренты выросли вдвое, а некоторые – втрое. 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%.

Крупнейшими банками были Азово-Донской, капитал которого составлял 92,1 млн руб., Петербургский международный с капиталом в 79 млн руб., Русско-Азиатский – 78,5 млн руб., Русский банк для внешней торговли 67,8 млн руб., Азово-Донской банк участвовал в металлургии Юга, угледобыче Донбасса, контролировал стекольную и цементную промышленность, текстильные и сахарные предприятия, владел пароходными и железнодорожными компаниями. Таким образом, продолжалось слияние банковского капитала с промышленным, образование финансового капитала и финансовой олигархии, которая перед первой мировой войной установила полное господство в русской экономике. Особенностью банковской системы в России было то, что во главе ее стоял Российский Государственный банк. Он был крупнейшим в мире, потому что его капитал составляли государственный золотой фонд и средства государственных учреждений. Это была важная особенность России того времени, потому что главные банки других европейских стран тогда были акционерами и не являлись собственностью государства. Он был эмиссионным, т.е. именно он выпускал бумажные деньги. Он мог эффективно контролировать акционерные банки, что нейтрализовало влияние иностранного капитала в эти банки.

К началу Первой мировой войны в России сложились и финансовые группы, то есть каждый крупный банк (и даже не очень крупный) контролировал промышленные фирмы и монополии. Так, в 1912 г. Русско-Азиатский банк установил свой контроль над обществом Путиловских заводов и за два года превратил его в организационный центр мощной военно-промышленной группы, куда также вошли Товарищество Невского судостроительного и механического завода, Русское общество для изготовления снарядов и военных припасов, а также ряд других предприятий.

Увеличилось и сосредоточение денежных средств в банковской системе в 1909 – 1914 гг. Процесс накопления в кредитно-банковских учреждениях характеризовался следующими цифрами роста собственного капитала банков и притока вкладов средств (млн руб.)

Банки	Собственный Капитал		Вклады		Итого	
	1900	1914	1900	1914	1900	1914
Госбанк	55	55	210	263	265	318
Коммерческие акционерные банки	312	836	977	2539	1289	3375
Городские банки	50	58	103	171	153	229
Общество взаимного кредита	62	151	270	595	332	746
Итого	479	1100	1560	3568	2039	4668

Таким образом, размеры средств, которыми располагала банковская сеть (без ипотечных банков) для финансирования промышленности и торговли, за 15 лет удвоился более чем в 2 раза. Вывоз же капиталов из России не получил особого размаха, что объяснялось как недостатком финансовых средств, так и необходимостью освоения огромных внутренних районов империи. Вывозившийся капитал из России направлялся преимущественно в восточные страны. Он вывозился как в форме займов, так и в производительной форме. Общая сумма вложений российского капитала в страны Востока на указанную дату, по опубликованным источникам, была равна 749 миллионам рублей.

Развитие банковской системы, промышленный подъем конца XIX в. повысили значение биржевой торговли. К концу столетия в России наблюдался рост числа бирж: если до 1861 г. их было лишь шесть, то к 1898 г. – уже 24, а к началу Первой мировой войны насчитывалось более 100 бирж. Происходили и качественные изменения в организации биржевого дела. В широких масштабах стала осуществляться продажа валют, переводных векселей, государственных ценных бумаг, облигаций государственных и железнодорожных займов, ипотечных бумаг. Наибольшим спросом на биржах страны пользовались акции металлургических и механических предприятий, коммерческих банков и нефтяных компаний.

Возросший объем промышленного производства, расширение внутреннего рынка, а также растущие международные торговые отношения способствовали формированию новых форм биржевой торговли. Впервые появились специализированные товарные биржи, ведущее положение среди

которых занимали зерновые, что было неудивительно, поскольку Россия вышла на первое место среди мировых экспортеров зерна. Особенно активизировалась биржевая деятельность в начале XX в. Настоящий биржевой бум начался с 1905 г., и в его результате до 1912 г. было учреждено более 40 новых бирж. Всего же на 1 января 1913 г. в стране действовали 93 общие и специализированные биржи.

Вместе с увеличением размаха биржевой торговли и количества бирж росло их значение в качестве всесословных предпринимательских организаций. Биржи в России управлялись биржевыми собраниями и комитетами. Биржевое собрание состояло из выборных (гласных) – в количестве от 80 до 150 человек – от всего биржевого сообщества (его образовывали все ведущие на бирже дела купцы первой и второй гильдий). В его компетенцию входили: установление правил торговли, обращение с ходатайствами в правительство о своих нуждах и потребностях, рассмотрение и утверждение смет, выборы состава биржевых комитетов и утверждение их отчетов. Численный состав биржевых комитетов колебался в пределах 15-25 человек. Именно биржевой комитет решал все текущие дела биржевого сообщества и подготавливал ходатайства в правительственные организации о нуждах биржевой торговли. Биржевые комитеты содействовали консолидации торгово-промышленных кругов России. В конце XIX – начале XX вв. они превратились в крупнейшие организации «третьего сословия», игравшие роль представительных учреждений.

Среди руководителей биржевого сообщества лидирующие позиции занимали представители крупного капитала. Во главе Петербургского биржевого комитета десятилетиями стоял А.Я. Прозоров – один из виднейших руководителей Волжско-Камского банка. Председательский пост в Московском биржевом комитете много лет занимал Г.А. Крестовников – глава старейшего Московского купеческого банка. Самой авторитетной биржевой организацией был Московский биржевой комитет, объединявший вокруг себя около 500 семей торгово-промышленного сословия, главным образом центра страны.

Биржа в России заняла место фактически отсутствовавших органов официального представительства предпринимателей. Это отвечало и интересам правительства, так как закон официально запрещал заниматься на бирже обсуждением политических вопросов, а круг рассматриваемых там проблем экономической политики в основном ограничивался интересами предпринимателей.

7.4. Представительные организации и политические партии российской буржуазии. Буржуазия у власти: взлёт и крах

По мере развития в России предпринимательства возникали различные формы его представительских организаций: купеческие, ярмарочные и биржевые общества, их исполнительные органы, позднее – различные съезды торговли и промышленности, их советы, которые представляли интересы российского капитала перед центральными и местными органами власти.

Вместе с упадком купеческого сословия деятельность купеческих обществ постепенно утратила свой профессионально-представительский характер и все более приобретала представительно-просветительский: основными в деятельности этих обществ становились организация спектаклей, концертов, проведение вечеров с карточными играми и буфетом.

Буржуазия под влиянием «Великих реформ» 1860-х годов почувствовала себя вправе отстаивать интересы промышленности и торговли перед лицом государственной власти. В 1865 г. по инициативе московского купечества создана была Торговая депутация при Городской думе по поводу пересмотра российско-германского торгового договора, депутацией подготовлена была записка о необходимости таможенной защиты молодой российской индустрии от иностранной конкуренции. В том же духе действовала Комиссия о пересмотре общего таможенного тарифа, организованная в 1867 – 1868 гг. по почину Н. А. Найденова при Московском биржевом комитете. Комиссия ратовала за утверждение протекционистского курса как лейтмотива экономической политики.

Правительство в целом благожелательно реагировало на такого рода заявления, поскольку они совпадали с общей его линией на отход от фритредерских принципов и усиление протекционизма. «Умелая и стойкая защита интересов промышленности и торговли перед правительством» выборными Московского биржевого общества в 1880-х годах признавалась главной заслугой их организации.

С 1860-х годов власть стала внимательно прислушиваться к советам предпринимателей, демонстрируя готовность к сотрудничеству на платформе экономической политики. «Купечество, – как заявил министр финансов М. Х. Рейтерн на встрече с устроителями московской Политехнической выставки 1872 г., – может быть уверено, что, доколе он будет министром, ни одна мера, касающаяся промышленности, не спадет на нее, как снег на голову». Эта линия на компромисс с деловыми кругами в области промышленного протекционизма обрела законченное воплощение в российско-германском торговом договоре 1894 г., протекционистскому по духу, в подготовке которого активно участвовали предприниматели.

Тем не менее отношения власти и бизнеса в сфере экономической политики отнюдь не были безоблачными. Главный совещательный орган с участием предпринимателей – Совет торговли и мануфактур, созданный в 1872 г. вместо прежнего Мануфактурного совета, – не имел реального влияния на процесс выработки экономических решений. Чисто казенные по характеру, такие совещательные учреждения, по отзыву современников, «могут только ходатайствовать, осуществление же каких бы то ни было мер им не предоставлено». Аналогичными «ходатайствующими» функциями ограничивались представительные органы предпринимателей (биржевые комитеты, отраслевые и порайонные съезды), на расширение сети которых правительство в 1870-1880-х годах шло весьма неохотно. В 1890-х годах министром финансов С. Ю. Витте проектировалось создание целостной

системы совещательных органов, где под руководством государственных чиновников предприниматели участвовали бы в разработке конкретных экономических мер. Однако инициативу подготовки преобразований в экономической области правительство всецело сохраняло за собой. Проект Витте (оставшийся нереализованным) по существу отражал линию на всеобъемлющий государственный контроль в хозяйственной сфере и сдерживание инициативы «снизу». Предприниматели же, в свою очередь, требовали создания в России системы повсеместного и обязательного представительства интересов, аналогичной той, какая существовала на Западе в виде торгово-промышленных палат. Однако введение торгово-промышленных палат в России так и не было осуществлено вплоть до 1917 года.

Оценивая экономическую систему, созданную Витте, петербургские руководители Совета съездов промышленности и торговли в подготовленном в 1910 г. докладе «Устой и стремления русской промышленности и торговли», автором которого был А.А. Вольский, весьма критически отзывались о политике Министерства финансов, несмотря на достигнутые в 1890-х годах значительные успехи экономического роста. Камнем преткновения в отношениях бизнеса и власти в России являлась действовавшая система разрешительного акционерного учредительства, согласно которой устав любой акционерной компании должен был утверждаться в Министерстве финансов. Вплоть до 1917 г. велась полемика о необходимости введения по западному образцу явочной системы, при которой регистрация акционерного общества не зависела от чиновничьего «усмотрения». Однако правительство не уступило требованиям делового мира, удерживая за собой этот важный рычаг контроля за предпринимательской активностью.

Конфликт с властью вызывала и организация управления торгово-промышленным сектором экономики, сосредоточенная в финансовом ведомстве. С 1870-х годов предприниматели ратовали за создание особого Министерства торговли и промышленности, но правительство из фискальных соображений противилось выделению нового ведомства из состава Министерства финансов. По мнению М. Х. Рейтерна, при объединенном управлении легче было вводить новые косвенные налоги в торгово-промышленной сфере, наподобие акцизного сбора. В 1880-х годах предприниматели в лице Т. С. Морозова, хозяина знаменитой Никольской мануфактуры, ходатайствовали перед Министерством финансов о реорганизации, подчеркивая, что «среди органов государственного управления нет ни одного, который защиту русского народного труда считал бы главным, а не второстепенным делом». Однако лишь в 1905 г., в условиях острого политического кризиса самодержавного режима, организация самостоятельного Министерства промышленности и торговли стала фактом.

Предприниматели постепенно постигали свою значимость для страны, основанную на их экономическом потенциале, но реализовать потребность в общественном служении могли главным образом на уровне представительных организаций и городских муниципалитетов. Тот же Н. А. Найденов,

председатель правления Московского Торгового банка и глава ряда торгово-промышленных фирм, почти 30 лет, с 1877 г. до своей кончины в 1905 г., возглавлял Московский биржевой комитет – ведущую организацию российских предпринимателей пореформенного времени, будучи одновременно гласным Московской Городской думы. В память о выдающемся деятеле Москвы купеческой Городская дума в 1905 г. постановила учредить премии имени Найденова «за сочинения в области церковно-исторической древности Москвы и торгово-промышленной истории города».

Другой яркой фигурой пореформенного предпринимательского мира, приобретшей всероссийскую известность, был московский городской голова в 1885-1893 гг. Н. А. Алексеев, представитель известного купеческого рода, к которому принадлежал К. С. Станиславский. Смыслом жизни для него стал не семейный бизнес, а служение родной Москве. В немалой степени стараниями Алексеева как душеприказчика скончавшегося в 1892 г. С. М. Третьякова в дар городу передана была знаменитая картинная галерея братьев Павла и Сергея Третьяковых. Представители правительственной власти с подозрением относились к энергичной деятельности главы выборного самоуправления, в глазах московского генерал-губернатора В. А. Долгорукова Алексеев слыл лидером «московских либералов купеческого сословия».

В начале XX в. в России насчитывалось около 150 предпринимательских объединений, при этом вплоть до революции 1905 г. буржуазия не имела ни общероссийской представительской организации, ни собственных политических партий. Однако события начала 1905 г. ускорили ход классово-политического самоопределения российской буржуазии. Участники (из среды предпринимателей) созданной после 9 января 1905 г. комиссии министра финансов В.Н. Коковцова по рабочему вопросу высказывали мнение о том, что решение этого острейшего вопроса лежит не в частных уступках рабочим, а «в изменении общих политических условий».

После февраля 1905 г. в центр внимания деловых кругов выдвигается задача обеспечить свое «самостоятельное представительство» в будущей Государственной Думе. С этой целью была создана инициативная группа из петербургских и московских предпринимателей, которая подготовила созыв съезда представителей промышленности и торговли. На этом съезде, открывшемся в Москве 4 июля 1905 г., произошел разрыв между консерваторами во главе с председателем Московского биржевого комитета Н.А. Найденовым (остававшимся на верноподданнических позициях) и «молодыми», более радикально настроенными деятелями нового поколения (П.П. Рябушинским, А.С. Вишняковым и др.) Причиной раскола стал призыв со стороны «молодых» к введению в России конституционного строя. Однако с самого начала политическое движение буржуазии оказалось в изоляции: земские либералы не восприняли предпринимателей в качестве союзника. С другой стороны, царская администрация пыталась подавить оппозиционеров из деловой среды привычными полицейскими методами.

Общероссийского политического объединения буржуазии не произошло прежде всего в силу внутренних разногласий между ее различными группами. Однако Манифест 17 октября 1905 г., разрешивший свободную организацию политических союзов, предпринимательские слои встретили восторженно. Возникло несколько партий крупной и средней буржуазии, ведущими из которых явились прогрессивно-экономическая, умеренно-прогрессивная, торгово-промышленная партии, а также Всероссийский торгово-промышленный союз и партия правового порядка.

Первой по времени образования была Прогрессивная экономическая партия. Ее ядром являлась группа петербургских фабрикантов, а лидерами стали железозаводчик М.Н. Триполитов и директор Петербургского международного банка С.С. Хрулев. Умеренно-прогрессивную партию возглавила «левая» часть московской буржуазии во главе с П.П. Рябушинским и С.И. Четвериковым. Группа деятелей во главе с Г.А. Крестовниковым сформировала Торгово-промышленную партию. Все три названные партии, несмотря на некоторые различия в программах, объединили прежде всего «верхи» делового мира России. Интересы заводчиков и фабрикантов средней руки отразил созданный в ноябре 1905 г. в Петербурге Всероссийский торгово-промышленный союз, который провозгласил важность «экономического содружества торгово-промышленных классов и их служащих». Среди предпринимательских объединений заметное место заняла Партия правового порядка, которая представляла правое крыло либеральной оппозиции и возглавлялась потомственным почетным гражданином, крупным петербургским домовладельцем А.А. Тарасовым. Партия правового порядка требовала установления сильной власти как основного условия для «живучести государства» и ограждения свобод граждан от «насильственного посягательства».

Отсутствие единой политической организации, раздробленность сил ослабляли позиции предпринимательских слоев в предвыборной кампании в I Государственную Думу. Открыто заявленный «буржуазный» характер их политических образований отталкивал простых избирателей. Немаловажно и то обстоятельство, что, в отличие от партий социалистической ориентации, предпринимательские объединения не обещали рядовому россиянину скорого и радикального улучшения жизни.

Все это ставило в повестку дня неизбежность «блокировки» родственных партий. Частично такое объединение произошло на базе «Союза 17 октября» (лидер партии А.И. Гучков – крупный предприниматель, директор Московского учетного банка, член Совета страхового общества «Россия»). Однако итоги избирательной кампании весны 1906 г. оказались крайне неутешительными: партии крупной буржуазии провели в Думу всего 16 своих представителей, из которых 13 были октябристами, двое представляли умеренных прогрессистов и один – торгово-промышленную партию. В результате большинство предпринимательских политических союзов прекратило свое существование, частью они самоликвидировались, частью вошли в состав партии октябристов,

которая и стала самой влиятельной политической партией российской буржуазии.

Однако не следует преуменьшать влияние российской буржуазии на государственную политику. Во-первых, крупная буржуазия уже с конца XIX в. прекрасно сознавала свою силу и успешно осуществляла организованное давление на правительственный аппарат с целью удовлетворения своих материальных интересов. Так, ею были нейтрализованы все серьезные попытки правительственного вмешательства в отношения предпринимателей и рабочих. Во-вторых, уничижительные оценки общественной роли буржуазии неприемлемы и потому, что затемняют вопрос о ее развитии и качественном росте.

Еще в конце XIX в. (в условиях начавшегося промышленного кризиса) в буржуазной среде стал пробуждаться интерес к таким общественным проблемам, как, например, емкость внутреннего рынка, состояние правовых отношений и народного образования и т.п., т.е. к политике правительства в целом. Однако на фоне саморазвития других классов и слоев общества это «пробуждение» было менее решительным и значительным, так что до начала 1905 г. предпринимательские слои не смогли оформиться в устойчивое и влиятельное собственно буржуазное оппозиционное направление. Сложившиеся в предреволюционную эпоху организации торговцев и промышленников в своей деятельности обычно не выходили за пределы корпоративных интересов и непосредственных «нужд» той или иной отрасли торговли и промышленности. Только с точки зрения этих непосредственных нужд определялось отношение экономических и сословных организаций к государству, как к огромной экономической силе. Вопросы общей политики входили в круг их интересов лишь эпизодически и почти исключительно постольку, поскольку непосредственно соприкасались с поглощающими их внимание «нуждами».

Представляется, что главной причиной запаздывавшего политического становления русской буржуазии явилась рутинная привычка этого класса приспособляться и даже самоотождествляться с существовавшей и очень медленно эволюционировавшей общественно-политической системой. Казалось бы, что в 1905 г. политической «обезличенности» буржуазии пришел конец. Однако и в новых условиях ее авторитет в глазах народных масс, а значит, и политическая самодеятельность, подрывались тем обстоятельством, что запоздалый буржуазный либерализм по части переустройства государственного строя России был неискренним и прикрывал собою боязнь глубоких социальных реформ, нежелание поступиться своими материальными интересами.

Под влиянием забастовочного движения и других форм классовой борьбы в 1905 г. стали возникать и множиться неизвестные ранее союзы работодателей, в отличие от прежних организаций ходатайствующего типа нацеленные на организованный и прямой отпор рабочему движению. Примером такого союза явилось Петербургское общество заводчиков и

фабрикантов, созданное в 1906 г. Помимо Союзов промышленников одной отрасли производства возникали и смешанные союзы, созданные по территориальному признаку – независимо от отрасли промышленности. В качестве подобного примера можно назвать «Общество фабрикантов и заводчиков Центрального промышленного района». Кроме Петербурга и Москвы подобные союзы существовали в Риге, Варшаве, Вильно, Белостоке и других городах. Всего накануне февральской революции в стране насчитывалось 175 предпринимательских организаций.

В годы первой русской революции арсенал деятельности предпринимательских союзов включал самые радикальные методы борьбы с растущим движением наемных работников – от составления «черных» списков, проведения локаутов, создания противостачечных фондов до вербовки штрейкбрехеров и т.п. Однако в последующий период велась более конструктивная работа по установлению взаимоотношений между рабочими и работодателями.

В докладе Совета Общества заводчиков и фабрикантов Московского промышленного района (одного из крупнейших и влиятельных в России) о его деятельности за 1909 г. отмечалось, что общество концентрировало свою деятельность более всего в сфере общепромышленных вопросов, касающихся: фабричного законодательства, фабричной инспекции, врачебной помощи, организации юридического консультирования промышленников, широкого развития регистрации увечных инвалидов, таможенных реформ, земского обложения, изыскания совместных мер по защите от чрезвычайного увеличения платежей и других направлений в области реальной промышленной политики.

Венцом организационного единения представителей делового мира России во второй половине XIX – начале XX вв. стала единая предпринимательская организация – Совет съездов представителей промышленности и торговли, созданный в октябре 1905 г. с целью «выяснения и обсуждения вопросов, касающихся общих нужд промышленности и торговли». Действительными членами «съездов» являлись как официальные организации и биржи, комитеты торговли и мануфактур, съезды промышленников, так и крупные частные предприниматели (с капиталом не менее 300 тыс. руб.) или их представители, имеющие целью объединение своих членов на почве экономических интересов. К концу первой русской революции в рядах «съездов» насчитывались 48 действительных членов и 101 совещательный член. Делами съездов управляли Совет и назначаемый им комитет.

Съезды не занимались политикой в прямом значении этого слова. Они «продолжали линию дореволюционных организаций промышленников, энергично добивались фактического расширения пределов их влияния и власти, пренебрегая политическими гарантиями этой власти», практиковали систематическое давление на органы государственной власти применительно к новым условиям.

Буржуазии не удалось организовать достаточно сильную политическую партию. Партия прогрессистов («Прогрессивная политическая партия»), во главе которой стоял П.П. Рябушинский, была слишком малочисленной и слабой. Часть предпринимателей тяготела к октябристам, но эта партия была более помещичьей, чем буржуазной, и союз между двумя группами оказался недолговечным. Кадеты тоже не вполне отражали интересы буржуазии: эта была партия интеллигенции. И в Государственной Думе буржуазия оказалась в меньшинстве. В первой Думе промышленники и торговцы составляли 5,8%.

Существующие политические партии буржуазии были не в силах восполнить пробелы, заключающиеся в слабо развитом «чувстве солидарности» и недостаточной организованности русских капиталистов, о чем с беспокойством предупреждали в марте 1908 г. члены Петербургского общества заводчиков и фабрикантов. Под влиянием понесенных на выборах в I и II Государственные Думы поражений российские деловые круги отошли от широкой политической деятельности. После изменения 3 июля 1907 г. избирательного закона и результативных для буржуазии (представленной «Союзом 17 октября») выборов в III Государственную Думу лидеры отечественного делового мира сосредоточили главное внимание на защите интересов промышленности и торговли в законодательных учреждениях.

После окончания первой русской революции значение буржуазии в общественно-политической жизни страны продолжало возрастать. Этому способствовало принятие правительством Временных правил об обществах и союзах, упростивших порядок учреждения общественных организаций. В это время получили широкое распространение новые отраслевые общества и союзы: Союз писчебумажных фабрикантов России, Общество фабрикантов хлопчатобумажной промышленности, Всероссийское общество льнопромышленников, Всероссийское общество суконных фабрикантов. В 1910-е гг. были также образованы Русско-английская, Русско-бельгийская, Русско-итальянская, Русско-американская, Русско-французская и Славянская торговые палаты, которые осуществляли представительство интересов российской буржуазии на внешних рынках, содействуя развитию внешней торговли страны. Правда, попытка создания Всероссийской торгово-промышленной палаты, с которой выступил Московский биржевой комитет, так и не увенчалась успехом ввиду противодействия большинства биржевых комитетов, которые боялись потерять свое влияние на торгово-промышленную политику в регионах.

В обстановке предстоявших в 1912 г. выборов в IV Государственную Думу имя Рябушинского оказывается связано с новым политическим образованием, пришедшим на смену угасшей к тому времени партии «мирного обновления», — с «внепартийной группой прогрессистов». Такое самоназвание приняли участники коалиции, в рамках которой консолидировались промежуточные между кадетами и октябристами либеральные элементы, поставившие целью содействовать «упрочению в России конституционного строя». Сутью предложенной прогрессистами модели общественного развития

России являлось создание сильного правового государства и оптимально функционирующей системы рыночных отношений, проведение комплекса политических и социальных реформ, осуществление активной внешней политики, основным вектором которой должна была стать последовательная защита национальных интересов страны. Политический идеал прогрессистов сводился к конституционно-парламентскому монархическому режиму, основанному на четком разделении трех ветвей власти (законодательной, исполнительной и судебной), независимых друг от друга, но вместе с тем составляющих единую целостную систему правового государства.

Учитывая исторический опыт западноевропейских стран, успешно реализующих модель правового государства и рыночной экономики, прогрессисты предложили собственный национальный вариант экономического развития страны, популяризируемый на страницах «Утра России». По существу речь шла о провозглашении новой системы ценностей, в которой приоритетными становились создание рациональной частнопредпринимательской экономики и выделение центральной фигуры общественного прогресса в лице передовых и политически активных слоев торгово-промышленной буржуазии.

Гигантским ускорителем процесса организационного оформления представительства буржуазии стал февраль 1917 г. – с февраля по октябрь этого года было учреждено больше ее представительских организаций, чем за последние 10 лет существования монархии в России. При Временном правительстве был создан Главный комитет защиты промышленности, который учредил 13 крупнейших представительных организаций буржуазии. 19-22 марта 1917 г. работал Всероссийский торгово-промышленный съезд, создавший Всероссийский и Петроградский торгово-промышленный союзы. Цель съезда, созванного по инициативе П.П. Рябушинского, заключалась в том, чтобы объединить все торгово-промышленные представительные учреждения страны. Однако история не отпустила для этого необходимого времени.

Насущной задачей оставалось объединение всех оппозиционных самодержавию общественных сил для того, чтобы заставить власть соблюдать конституционные нормы. Звездным часом прогрессистов и его московских лидеров стали годы Первой мировой войны, обнажившей внутреннюю слабость России и бездарность правительства. Лозунг национального единения перед лицом внешнего врага на время смягчил противоречия между властью и оппозиционным лагерем. Однако поражения русской армии весной 1915 г. побудили либералов к активным действиям. П.П. Рябушинский, в начальный период войны занимавшийся санитарным обеспечением фронта, сблизился на этой почве с кн. Г. Е. Львовым, лидером Земского союза и будущим премьером Временного правительства, а также с московским городским головой и руководителем Городского союза М. В. Челноковым. Вместе с ними он вступает в контакт с британским послом в России Джорджем Бьюкененом, со временем став доверенным лицом дипломата по связям с либеральной оппозицией.

В мае 1915 г. на очередном торгово-промышленном съезде в Петрограде, куда он прибыл прямо с передовой, П.П. Рябушинский произнес страстную речь, послужившую толчком к военной мобилизации промышленности. Между тем политическая ситуация в стране все более обострялась. С открытием сессии Государственной Думы в июле 1915 г. разлад власти и общества нарастал с каждым днем. Сменив Г.А. Крестовникова в должности председателя Московского биржевого комитета, П.П. Рябушинский от имени московского делового мира посылал телеграммы Николаю II, содержание которых сводилось к пожеланию включить в правительственный кабинет «лиц, пользующихся широким общественным доверием при условии предоставления им всей полноты власти».

Однако петиционная атака российских либералов захлебнулась: в начале сентября 1915 г. Государственная Дума была распущена без назначения сроков новой сессии.

В декабре 1916 г. П.П. Рябушинским было созвано совещание представителей провинциальных биржевых комитетов, прошедшее в московском особняке либерала. В речи перед участниками совещания Рябушинский констатировал, что «наступает паралич хозяйственной деятельности и товарообмена», что «власть ведет страну к гибели», и предостерегал собратьев по классу о возможности «безудержного прорыва народного гнева». Пророчество его сбылось всего через два месяца, когда самодержавный режим, главным недостатком которого лидер московской буржуазии считал «подавление частной инициативы, подавление свободной личности», пал, не найдя поддержки в измученном войной российском обществе.

Февральскую революцию предпринимательский мир встретил восторженно как долгожданное избавление от бездарного «старого режима». От лидеров делового мира не скрылось то обстоятельство, что в революции сразу же проявилось выраженное «антибуржуйское» содержание как отражение чаяний настрадавшихся в годы войны масс, мечтавших о «царстве свободы». Надеялись, правда, что активной агитацией и пропагандой удастся лишить массовое движение антикапиталистического запала. К тому же сразу после Февраля осуществилось давнее желание либеральных оппозиционеров из мира бизнеса – создан Всероссийский торгово-промышленный союз, первая политическая организация предпринимателей всероссийского масштаба, возглавил которую Павел Рябушинский.

Неоднократно выступал он с публичными речами, лейтмотивом которых был тезис о преждевременности социализма в России. Правда, эти суждения не пользовались успехом у массового слушателя, явно симпатизировавшего социалистам. Как вскоре выяснилось, созданный при торгово-промышленном союзе специальный отдел «для политического воспитания населения» не сумел сколько-нибудь эффективно противостоять агитации леворадикальных партий.

Поначалу оптимизм внушал и состав первого кабинета Временного правительства, куда под председательством кн. Г. Е. Львова вошли признанные

лидеры буржуазии - А. И. Гучков в качестве военного и морского министра и А. И. Коновалов как министр торговли и промышленности. Если Гучков вскоре покинул правительство, то Коновалов участвовал и в последнем кабинете Керенского, как бы воплотив в себе судьбу русского капитала, которому одна революция вручила власть над страной, а полгода спустя другая объявила «буржуям», что их время кончилось.

Власть, о которой давно мечтала либеральная оппозиция, оказалась, наконец, в ее руках, но углублявшаяся революция ставила под сомнение реальные позиции Временного правительства. Важнейшей своей задачей новый министр считал поддержание социальной стабильности в стране. В программном заявлении для прессы Коновалов заверил рабочих, что «приложит все усилия для правильной постановки и надлежащего разрешения рабочего вопроса». Однако популярный среди пролетариев лозунг 8-часового рабочего дня им принципиально отвергался, так как в условиях войны осуществление его является недопустимой роскошью и «убьет оборону». Вместе с тем министр выступал за разработку законопроекта о «продолжительности рабочего дня», возможность ограничения которого признавал после окончания войны. Для смягчения социальных конфликтов в данный момент им предлагалось широкое развитие профессиональных союзов и примирительных учреждений, отмена уголовного преследования рабочих за стачки, организация бирж труда и развитие социального страхования, ограничение («лимитация») прибылей предпринимателей и др.

Однако его призывы не имели успеха у рабочей массы и ее социалистических вождей, взявших курс на конфронтацию с правительством «министров-капиталистов». Идея рабочего контроля завоевывала все новых сторонников, не удовлетворенных обещаниями министра «приобщить к делу регулирования торгово-промышленной жизни широкую общественность и демократические круги населения». Коновалов признавал за рабочими право на стачки, но призывал их считаться и с правом собственности. Социальное противостояние труда и капитала не должно было выливаться в насильственные формы. Министр искренне верил, что в отношениях с рабочей массой возможен язык переговоров, решительно выступал против любых действий, чреватых вооруженным столкновением.

Временное правительство с самого своего возникновения взяло курс на огосударствление народного хозяйства и ограничение частной инициативы. Уже 25 марта 1917 г. была введена так называемая хлебная монополия, которая, по мнению предпринимателей, ничего не дала, кроме разрушения частноторгового аппарата. Однако, несмотря на противодействие со стороны Коновалова, этатистская тенденция все шире пробивала себе дорогу, в то время как реальные рычаги воздействия на экономику все более ускользали из рук Временного правительства.

Чувствуя бессилие перед надвигающейся стихией, Коновалов предпочел уйти с политической сцены и не нести ответственность за последствия, которые не был в состоянии предотвратить. От политической деятельности он, впрочем,

не отказался, в июле 1917 г. официально вступив в кадетскую партию, с вождями которой тесно взаимодействовал еще в думские времена, и был избран в Центральный комитет. Внутри партии «Народной свободы», как именовали себя кадеты, он поддерживал течение за немедленный сепаратный мир с Германией, сформулировав неизбежную альтернативу - «разумный мир или неминуемое торжество Ленина». В конце сентября, неожиданно для многих, он вновь вступает в состав правительства, заняв прежний пост министра торговли и промышленности в последнем кабинете А. Ф. Керенского. В ночь с 25 на 26 октября, не дождавшись поддержки, весь кабинет был арестован. Коновалов с другими министрами заключили в Трубецкой бастион Петропавловской крепости, откуда месяц спустя ему удалось переправить на волю так называемый Государственный акт – подписанное всеми министрами послание, которым власть в стране от имени последнего состава Временного правительства передавалась Учредительному собранию. В начале 1918 г. Коновалов был освобожден по состоянию здоровья и вскоре покинул Россию. Обосновавшись во Франции, он остался верен «демократической ориентации», которой старался держаться в предшествующей политической деятельности. После поражения «белого дела» он настаивал на необходимости продолжать борьбу с коммунистической диктатурой, но не вооруженным путем, а с помощью «объединенной русской демократии, вышедшей из мартовской революции». Умер Александр Иванович после Второй мировой войны и похоронен во Франции.

В 1920 г., подводя итог мучительному периоду «русской смуты», принесшей России две войны и три революции, Павел Рябушинский, брат Коновалова по политическому лагерю, писал: «Многие из нас давно предчувствовали катастрофу, которая теперь потрясает всю Европу, мы понимали роковую неизбежность внутреннего потрясения в России, но мы ошиблись в оценке размаха событий и их глубины, и вместе с нами ошибся весь мир. Русская буржуазия, численно слабая, не в состоянии была выступить в ответственный момент той регулирующей силой, которая помешала бы событиям идти по неверному пути... Вся обстановка прошлого не способствовала нашему объединению, и в наступивший роковой момент стихийная волна жизни перекатилась через всех нас, смяла, размела и разбила».

Вот уже несколько десятилетий отечественные и зарубежные историки, вслед за П.П. Рябушинским задаются тем же вопросом: почему «средний слой» российского общества в лице, прежде всего предпринимательских, буржуазных по своему социальному статусу кругов не смог предотвратить социальный коллапс 1917 года? Слаба ли, политически и культурно неразвита, как утверждалось в советской историографии, была сама российская буржуазия или же дело в объективных общецивилизационных условиях (незавершенность буржуазных реформ, отсутствие гражданского общества), которые она не в силах была изменить? Вопросы эти остаются открытыми и для будущих поколений исследователей. Факт в том, что предпринимательскому миру России, которому принадлежит громадная заслуга экономического прогресса

страны на рубеже XIX - XX вв., в момент острого общенационального кризиса 1917 года не удалось политическими методами достичь социальной стабильности и предотвратить сползание общества в революцию.

ГЛАВА 8. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ

С началом коммерческого производства нефтепродуктов (60-е гг. XIX в.), когда был получен керосин, применявшийся потребителями для освещения, между крупнейшими мировыми нефтяными компаниями развернулось противоборство за рынки сбыта. В конце XIX в. крупнейшие разрабатываемые месторождения нефти в мире принадлежали Соединенным Штатам Америки и России, на протяжении 1890-х гг. они лидировали с переменным успехом став основными в мире поставщиками нефти и её производных.

Первоначально лидировали США. Объем добычи на американских скважинах резко увеличился в 1861 г., когда нефтедобытчики столкнулись с первой фонтанирующей скважиной, которая выбрасывала нефть с огромной скоростью, по оценкам американских экспертов, до 3 тыс. баррелей в день. Добыча в Западной Пенсильвании быстро росла: в 1862 г. она составила 3 млн баррелей. Масштабная добыча привела к резкому падению цен на нефть, победе этого продукта на рынке, завоеванию потребителей и вытеснению с рынка энергоносителей угля.

По мнению американского исследователя Д. Ергина, Гражданская война в США явилась, несмотря на парадоксальность ситуации, основным стимулом развития бизнеса. Война препятствовала отгрузкам скипидара из южных штатов страны, создав острый дефицит камфина, дешевого осветительного масла, получаемого из скипидара. Керосин, получаемый из пенсильванской нефти, став альтернативным осветителем, быстро завоевал внутренний рынок.

Распространению керосина способствовала и налоговая политика правительства. В США (с 1862 по 1869 гг.) взимался акциз как на сырую нефть, так и на нефтепродукты. Нефтяной акциз давал правительству США – 9 млн долларов в год, но, несмотря на это, руководство страны сначала упразднило акциз на экспортируемый керосин, а затем на все нефтепродукты; более того, государство стало покровительствовать вывозу керосина путем возвращения пошлин, взимаемых с жесткой тары, в которой вывозился керосин за границу, и невзимания пошлин при обратном ввозе железной тары (бочки) в США. В своей экономической политике правительство США исходило из старой, но проверенной политики протекционизма. Это привело к значительному увеличению экспортной доли нефтепродуктов, в том числе и в России.

В Российской империи в это время неэффективность системы казенного управления добычей нефти привела к тому, что с 1850 до 1872 гг. все бакинские нефтеносные участки стали сдаваться царской казной каждые четыре года в краткосрочную аренду откупщикам. Исследователи С. и Л. Першке отмечали,

что как откупщик, так и правительство при кратковременном пользовании нефтяными источниками были заинтересованы лишь в сиюминутной максимальной выручке. Каждые четыре года казна сдавала откупщикам нефтеносные участки за плату примерно от ста тысяч до полутора тысяч рублей.

Естественно, что в таких условиях нефтедобытчики пренебрегали любыми соображениями стратегического толка, не заботились об улучшении способов добычи нефти из ям и неглубоких колодцев, имевших очень малый дебет и быстро истощавшихся. Другим фактором негативного воздействия откупной системы на нефтяное дело было то обстоятельство, что находившийся в монопольной позиции откупщик имел возможность диктовать свои ценовые условия производителям, мало заботясь о поиске новых рынков для сбыта нефтепродуктов, внедрению машин и новых технологий при добыче и переработке нефти.

Д.И. Менделеев писал по этому поводу: «Откуп парализует правильный ход нефтяной разработки, а следовательно, и все нефтяное дело. Уничтожить откуп относительно нефти едва ли не будет еще выгоднее для государства в промышленном отношении, чем уничтожить винные откупа... Препятствия нефтяному делу лежат в эксплуатации нефтяных источников. Нефтяные источники отдаются откупщикам. Откупщикам нет никакого расчета, имея краткосрочный откуп, заводить большое и хлопотное дело, затратить капиталы на разведки и пробные бурения, рыть девять колодцев для того, чтобы десятым окупить все свои расходы...».

В связи с начавшейся модернизацией страны, согласно утвержденным правилам от 1872 г., с 1 января 1873 г. в Российской империи упразднялась система сдачи нефтяных промыслов на откуп. Нефтеносные участки земли передавались в частные руки с публичных торгов за единовременную плату.

Чтобы не выпускать нефтяную промышленность из налогового оборота, правительство тем же законом ввело «Правила о нефтяном промысле и акцизе с фотогенного производства». Отменив откуп на нефть, государство наложило косвенный налог на керосин (как его тогда называли – фотоген). Таким образом, отказавшись от откупной системы, чиновники не отказались от нефтяного дохода в форме акциза.

В начале 1870-х – середине 1880-х гг. иностранный капитал играл значительную роль в передаче опыта организации производства, технологических знаний, в привнесении этики промышленного предпринимательства. Характерным для этого периода является история возникновения крупнейшей российской компании – нефтяного «Товарищества братьев Нобель». Фирма была основана на базе ассимилированного на русской почве иностранного капитала, т.е. на доходах от российских предприятий зарубежных изобретателей и промышленников шведского происхождения. И хотя первоначально количество иностранных финансовых вложений в нефтяную отрасль России было относительно невелико, тем не менее русская нефть при поддержке иностранных предпринимателей завоевывала внутренний

рынок, вытесняя с него американские нефтепродукты, и широко продавалась в других странах.

Экспансия американского керосина на российский рынок привела к тому, что правительство решило последовать американскому примеру. С 1 сентября 1877 года на основании решения Государственного совета, утвержденного императором Александром II от 6 июня 1877 г., министр финансов М.Х. Рейтерн перевел плату за казенные пошлины с импортного керосина на золотое исчисление, что придало таможенной пошлине едва ли не полузапретительный характер. Одновременно был отменен взимавшийся со своих промышленников казенный акциз на керосин, что существенно повысило прибыльность вложения капиталов в нефтепереработку. Импорт сократился более чем в 5 раз, а количество керосина на внутреннем рынке увеличилось в 15 раз. Было принято решение запретить импорт путем введения высокого тарифа на ввозимую из-за рубежа нефть, что давало возможность инвесторам минимизировать неизбежные риски и гарантировать значительную добавочную прибыль.

В «безакцизное десятилетие» (1877-1888 гг.) продажная цена отечественного керосина снизилась в 4,5 раза, благодаря чему он стал доступен самым бедным слоям населения и распространился по всей России.

Опасаясь потерять доходы от налаженной им Волго-Каспийской транспортировки нефти, нобелевское руководство, имевшее особые отношения с рядом высокопоставленных чиновников российского правительства, активно препятствовало строительству крупных экспортных нефтепроводов к побережью Черного моря.

Если в границах России «Товарищество Бр. Нобель» практически подчинило себе сбыт нефти, то за пределами страны компания едва ли воспринималась в качестве конкурента. Географическое положение заперло ее в пределах империи. Для того чтобы достичь Балтийского моря, было необходимо пересечь громадное расстояние по западной части России, как по водному пути, так и по железной дороге. Ситуация усугублялась еще и тем, что зимние условия делали невозможной транспортировку керосина по Каспийскому морю с октября по март, в результате чего многие нефтеперерабатывающие предприятия просто закрывались на полгода.

Однако экономические законы диктовали свои условия. На протяжении 1880-х годов объем добываемой апшеронской нефти резко возрос и возникла настоятельная проблема поиска для нее новых рынков сбыта за границей. Громадные возможности открылись перед бакинской нефтью в 1877 г., когда в ходе русско-турецкой войны к России отошел черноморский порт Батум. Появилась реальная возможность выйти на европейские рынки с дешевой нефтяной продукцией.

Участие иностранного капитала в форме прямых инвестиций начинается со второй половины 1880-х гг. Именно в этот период в российскую нефтепромышленность приходит французский финансовый капитал банкирского дома Ротшильд. Обладая большими международными связями и

опираясь на поддержку российского правительства, Ротшильды смогли в значительной степени укрепить отечественный нефтяной экспорт, значительно увеличив продажу за рубеж через черноморские порты.

В отличие от нобелевской корпорации, ориентировавшейся прежде всего на внутренний российский рынок, Ротшильды избрали сферой своей деятельности внешний рынок, выйдя в конце 1880-х гг. на первое место по экспорту русского керосина. Став крупнейшим поставщиком за рубеж российской нефти, получаемой им по твердым ценам, Ротшильд получил возможность в полной мере извлекать выгоду из мировой нефтяной конъюнктуры.

Царское правительство по своему видело развитие отрасли стараясь регламентировать нефтеобрабатывающую промышленность, и таким способом защитить национальные экономические интересы России. В частности, до определенного момента государство стремилось сдерживать по мере сил активный процесс проникновения англичан в нефтепромышленность Кавказского приграничного края, вводя в действие особые правила промысла. Однако правительственная политика носила непоследовательный характер. Так, министерство финансов охотно соглашалось допустить иностранных капиталистов к развитию нефтяного дела России при условии, что они не связаны с американским трестом «Стандарт Ойл».

Стремясь активно воздействовать на процесс развития нефтяной промышленности, правительство снизило тарифы на провоз грузов по железной дороге. Это было особенно важно в связи со строительством Сибирской железнодорожной магистрали, благодаря которой нефтепродукты можно было перевозить до Владивостока.

Нефтяная промышленность России, активно развивающаяся во второй половине XIX в., относилась к числу наиболее монополизированных отраслей, что оказывало большое влияние на внешнюю и внутреннюю торговлю нефтяными продуктами. Она являлась важным источником доходов казны. Керосин стал продуктом массового потребления, и, облагая нефтяные компании акцизным налогом на продаваемый ими продукт внутри страны, государство получало ежегодно несколько миллионов рублей дохода. Стоимость керосина на внутреннем рынке была высокой. В среднем по России 1 пуд керосина приближался к 2 руб., в то время как в Лондоне он стоил 83 коп. Это было связано с тем, что в целях поощрения вывозной торговли экспортируемый керосин не облагался акцизом.

В 90-х гг. XIX – начале XX в. вывозом нефтепродуктов из России в Европу занимались две компании – «Товарищество Бр. Нобель» и «Каспийско-Черноморское общество» Ротшильдов (60% всего вывоза нефтяных продуктов). Наиболее значительными потребителями нефти и ее производных были Великобритания и Германия. Начиная с 1894 г. больше половины вывозимого русского керосина поступало на восточные, активно осваиваемые рынки. За достаточно короткий период российская нефтяная промышленность совершила

стремительный прорыв и стала серьезным конкурентом США на рынках как Европы, так и Дальнего Востока.

К 1890 г. российский керосин не только потеснил американский и насытил внутренний рынок, но и в значительных количествах стал поступать на внешний рынок. Окончательному вытеснению американского керосина с российского рынка способствовало введенное с 1891 г. обложение ввозимых в Россию продуктов перегонки нефти запретительной по существу пошлиной (до 1 руб. золотом с пуда).

Столкнувшись с активной сбытовой кампанией, проводимой Л. Нобелем в Европе (при активной поддержке государства, отменившего акциз) «Стандарт Ойл» перешла к агрессивной ценовой политике. В ноябре 1885 г. она снизила свои цены на европейских рынках – точно так же, как она это делала в ходе конкурентной борьбы в Соединенных Штатах. Агенты компании на местах стали распространять в разных европейских странах слухи о низком качестве и опасности российского керосина. Кроме того, они прибегли к саботажу и подкупу. Несмотря на яростное наступление «Стандарт Ойл», и Л. Нобель, и Ротшильды нанесли столь же сильный контрудар (за счет снижения цены) и добились успеха – «зона русского влияния» все более расширялась на карте.

Помимо политики снижения цен американцы часто прибегали к скупке российского керосина в Баку. Наиболее крупная операция была проведена трестом «Стандарт Ойл» в 1903 г., когда под прикрытием местных маклеров было закуплено около 7 млн пуд. керосина (что превысило размер русского вывоза в Германию в том же году). Усиленная скупка американцами керосина объяснялась их нежеланием сдавать позиции на внешнем рынке. Опасность же такая существовала реально в связи с истощением главных нефтеносных площадей в Соединенных Штатах. Несмотря на то, что рост добычи в США не прекращался, он форсировался за счет ввода новых нефтеносных районов, где нефть при перегонке в керосин давала сравнительно малый выход готового продукта. Создававшаяся ситуация была чрезвычайно выгодной для российского экспорта, но в результате неразумной внутренней конкурентной борьбы русских экспортеров на лондонском рынке цены на бакинский керосин упали и преимущество не было реализовано.

По мнению В.Н. Косторниченко, к началу XX века в России определились 2 группы сторонников монопольного положения государства в нефтяной отрасли. Одна из них была представлена так называемыми государственниками – правыми политиками и экономистами. Наиболее яркими представителями этого направления были лидер правых в 3 и 4 Государственных думах Н.Е. Марков и редактор журнала «Новый экономист» П.П. Мигулин.

В резком повышении цен на нефтепродукты они видели сговор крупных предпринимателей (прежде всего преобладавших в нефтяной отрасли зарубежных промышленников) и предлагали в качестве наиболее эффективного «способа борьбы с подобными явлениями установление прямого контроля

государства за деятельностью стратегических ресурсных отраслей промышленности контроль за производством и ценами, а в дальнейшем, по мере появления технических возможностей, введение государственной монополии на торговлю или даже производство определенных видов продукции». Сторонники этого направления имели широкую поддержку в обществе, о чем свидетельствует факт возникновения в Государственной думе в 1910 г. довольно большого объединения депутатов, недовольных усилением позиций иностранного предпринимательства в России и дебатировавших вопрос о введении государственного ограничения на его участие в российском народном хозяйстве.

Другая группа приверженцев усиления позиций государства в нефтяной отрасли возникла в рамках социалистической идеологии с ее требованиями обобществления. Российские сторонники этого направления рассматривали проникновение иностранного капитала в отечественную нефтяную отрасль как следствие острой конкурентной борьбы международных финансово-промышленных монополий за источники сырья, сферы приложения капитала, рынки сбыта. При этом деятельность иностранных монополий вела, по их мнению, к хозяйственному закабалению страны и не отвечала интересам широких народных масс. Число сторонников этой группы особенно возросло во время массовых забастовок рабочих в 1903-1905 годах. В Бакинском регионе, где добывалось тогда более 91% всей российской нефти, революционное движение приобрело особый размах. Во время этих выступлений профсоюзы, выдвинув требования рабочего контроля и участия рабочих в управлении нефтяной отраслью, добились в декабре 1904 г. заключения первого в истории России коллективного договора. Впоследствии, анализируя опыт введения рабочего контроля, лидер российских социал-демократов В.И. Ленин неоднократно характеризовал эту меру как первый шаг к социализму, отмечая ее роль в подготовке национализации нефтяной и других отраслей промышленности.

Выделяя две группы сторонников обобществления нефтяной отрасли, нельзя не видеть принципиального различия в основах их идейных программ. Если экономисты-государственники, обосновывая необходимость вмешательства государства в экономику, полагали, что это приводит к совершенствованию механизма существующей капиталистической системы, то социалисты расценивали экономическую деятельность государства как меру, ведущую к социализму.

По большинству параметров интересы американских и российских нефтепромышленников развивались в одном направлении. Основная борьба в обеих странах шла по вопросу общей экономической стратегии государства. Нефтепромышленники традиционно были заинтересованы в максимальной поддержке государством своих усилий за рубежом. История США XX века демонстрирует немало успешных примеров взаимодействия крупнейших нефтяных корпораций и внешнеполитических ведомств в Европе.

Однако взаимодействие государства и нефтяных компаний в области внешней политики носило противоречивый характер. Степень влияния нефтяных корпораций на формирование внешней политики США зависела от таких факторов, как мера совпадения их интересов и государства, эффективность деятельности их лоббирующих структур и лоббирующих структур противодействующих им групп, поддержки нефтяной сферы по тому или иному вопросу организациями и объединениями мелкого и среднего нефтяного бизнеса и ряда других.

Русский дореволюционный нефтеэкспорт достиг наибольших объемов в первом пятилетии XX века. В 1901-1904 гг. за рубеж вывозилось в среднем 1638,4 тыс. т российских нефтепродуктов в год, что составляло 15,4% от общего количества добываемой в стране нефти. Основным продуктом вывоза являлся керосин, шедший в основном в Европу (45,3%) и Ближний Восток (35,3%). Главными покупателями российского керосина являлись Великобритания (24%), Египет (20%), Турция (14%), Британская Индия (12%) и Китай (4%).

Цены на керосин внутри страны существенно отличались, все зависело от степени удаленности места сбыта от места производства, от вида перевозки, от того, продавался керосин в таре или без нее, включала цена акциз или нет, и т.п. Понижение цен на внутреннем рынке влекло за собой форсирование экспорта.

Дальнейший ход нефтяных баталий был существенно скорректирован нарастающей политической нестабильностью внутри России. В нефтяной промышленности с начала XX в. проявляет себя новый фактор, серьезно повлиявший на объемы нефтедобычи, привлекательности отрасли для капиталовложений, надежности поставок для потребителей – революционный.

В ходе общественных потрясений, вызванных первой русской революцией, удар, нанесенный по бакинским нефтепромыслам, заставил российских ученых говорить о тщательно спланированной акции разрушения. По мнению ряда исследователей (А. Иголкин, К. Янов и др.), проигрывая конкурентную борьбу, Америка ответила вкладом денег (с целью вытеснения российского товара) в революцию, финансируя бакинские революционные группы, партии, кружки и банды. На вопрос: «Кто же выиграл от беспорядков 1904 - 1906 гг.?» - исследователи отвечают однозначно: Рокфеллер и Ротшильд, остановившие наступление России на мировые нефтяные рынки.

Несмотря на то, что революционные беспорядки отбросили бакинский нефтяной район в положение коммерческого захолустья мирового нефтяного рынка, он остался наиболее важным источником нефти для Восточной Европы. По этой причине Баку по-прежнему был одним из крупнейших, имевших решающее значение регионов в глобальных конфликтах первой половины XX в.

Самым большим преимуществом России оставались большие масштабы добычи при сравнительно невысокой себестоимости получаемой продукции. Но хаотичное и небрежное бурение, рост эксплуатационных затрат скважин

(впрочем, это была мировая практика того времени) привели к снижению производительности нефтедобычи, что в конечном счете ускорило истощение запасов нефти.

Признавая, что бакинские события 1905 г. в огромной степени повлияли на будущее России, вряд ли стоит соглашаться, что они оказали непосредственное воздействие на «топливный голод» 1910 – 1914 гг. и на чрезвычайную загрузку железных дорог угольными грузами во время Первой мировой войны, что в свою очередь привело к невозможности завезти в Петроград минимально необходимое количество хлеба и топлива в феврале 1917 г.

Угольная промышленность защищалась таможенными барьерами, особенно высокими в южных портах. Беспшлинный ввоз угля был временно разрешен только в 1913 г., в условиях острейшего «топливного голода». Новые льготные тарифы вводились под сильнейшим давлением донецких углепромышленников. Экономическая целесообразность заключалась в преимущественном снабжении углем юга России, где имелся обширный, быстро растущий рынок. Но предприниматели Донбасса стремились захватить как можно большую долю всего российского рынка топлива.

К 1906 г. в Донбассе сложился синдикат «Продуголь». Его предприятия давали большую часть угледобычи района. Контролировался «Продуголь» крупнейшими французскими банками. Эти банки занимались размещением большей части зарубежных займов царского правительства. По отдельным подсчетам, в руках иностранного капитала в 1912 г. было сосредоточено свыше 70% всей добычи Донбасса. Из них 89% приходилось на франко-бельгийский капитал, разграничение внутри которого носило формальный характер, под вывеской бельгийских компаний скрывались французские предприниматели.

Политическая переориентация времен царствования Александра III с Германии на Францию стала дополнительным фактором поддержки французского капитала в России, в том числе опосредованно угольной промышленности Донбасса.

Если угольную промышленность (донецкий бассейн) правительство поддерживало в основном из-за союза с Францией и размещения большей части зарубежных займов царского правительства во французских банках, то, напротив, отношения с Англией, до известной степени стоявшей за российской нефтяной промышленностью, до первой мировой войны были неровными, а вклады в банках незначительными.

В целом российская нефтяная промышленность, особенно в районе Баку, в течение десятилетия, предшествовавшего Первой мировой войне, продолжала находиться в застое. За период с 1904 по 1913 гг. доля России в общем объеме мирового экспорта нефти упала с 31 до 9%.

С 1907 г. Россия начинает постепенно наращивать вывоз керосина. Экспортеры керосина делают попытки вернуть утраченные позиции. В очередной раз развернулась ожесточенная ценовая война. 1909 г. стал годом усиленной демпинговой политики Соединенных Штатов и России в

Великобритании. Российские нефтеэкспортеры продавали керосин по батумской себестоимости, но успехов в расширении внешнего рынка не достигли. «Стандарт Ойл» придерживался на внешнем рынке более жесткой политики, чем на внутреннем, что являлось следствием взаимоотношений этой крупнейшей американской компании с правительством. Как отмечает А.А.Фурсенко: «...нефтяной трест Рокфеллера, подвергаясь ограничениям со стороны правительства внутри страны, на мировом рынке пользовался полной его поддержкой».

В царской России, убедившись в доходности сферы нефтяного бизнеса, пошли по пути усовершенствования налоговой и таможенной систем. Однако раздробленность российских нефтепромышленников, не всегда умело проводивших на внешнем рынке целенаправленную, скоординированную политику при слабом в целом государственном патернализме, не позволило достичь значительного эффекта. В то же время пользующийся правительственной поддержкой американский трест «Стандарт Ойл» применял различные методы ведения «нефтяных войн» на внешних рынках. В ход шли «дикая ценовая война» (1904, 1909 гг.), усиленно насаждаемые слухи об истощении бакинских нефтяных промыслов, финансировалось революционное движение с целью внесения хаоса в промышленную добычу нефти.

Вытеснение русских нефтепродуктов с мирового рынка было результатом обострившейся к исходу первого десятилетия конкурентной борьбы между крупнейшими нефтяными корпорациями – американской «Стандарт Ойл» и англо- голландской «Ройал Датч Шелл». В этих условиях французский дом Ротшильдов, привязанный к продажам российской нефти на внешнем рынке, не выдержал демпинга со стороны могущественных конкурентов. В 1912 г., руководство «Каспийско-Черноморского нефтепромышленного и торгового общества» в условиях снижения рентабельности производства и возросшей конкуренции на внешнем и внутрироссийском рынках принимает решение уступить свои нефтяные интересы в России англо-голландской компании «Ройал Датч Шелл», возглавляемой Г. Детердингом. Сумма, заплаченная за нефтяное предприятие Ротшильдов, в полтора раза превышала его фондовую стоимость. Продав фирму, Ротшильды тем не менее сохранили свое присутствие в нефтяном бизнесе, получив в оплату 20% акций «Ройал Датч Шелл».

Покупка одной из крупнейших российских нефтяных компаний полностью соответствовала стратегии англо-голландской компании в борьбе с американской «Стандарт Ойл». «Ройал Датч Шелл», в отличие от своих сильных, благодаря огромным запасам нефти США, соперников, стремилась обеспечить себе источник нефти как можно ближе к его рынкам сбыта. Таким образом, компания значительно уменьшала расходы на весьма дорогостоящую транспортировку, что позволяло ей действовать на мировом рынке нефти с большей гибкостью и оперативностью, нежели ее американским конкурентам.

Замена Ротшильдов более мощной компанией Детердинга и упрочение позиций нобелевской корпорации на российском рынке привели к дальнейшей

концентрации и монополизации нефтяного производства в России, что проявило себя в дальнейшем повышении цен на нефтепродукты.

Хитросплетения большого бизнеса часто удивительны: ни самого объединенного названия, ни отдельно фирм «Ройал Датч» или «Шелл» не встретить в перечне нефтяных фирм ни в одном из бакинских промышленных изданий и вестников тех лет. Тем не менее именно «Ройал Датч - Шелл» обладал к 1913 г. семью громадными компаниями в Баку и тремя на Северном Кавказе с общей добычей в 80 млн пудов нефти в год, что почти на 15 миллионов пудов превосходило нобелевские показатели. Столь грандиозный трест объединил в себе не только крупные производства, но в первую очередь талантливых и ярких предпринимателей: Альфонса Ротшильда, Маркуса Самюела, Генри Детердинга.

Трест «Ройал Датч – Шелл» интенсивно скупил акции таких крупных предприятий Баку, как компании Манташева, Шибаева, «Московское нефтепромышленное общество», «Кавказское нефтепромышленное общество», Общество «Мазут», «Уральско-Каспийское общество». Апогей своего могущества «Ройал Датч – Шелл» достигает в связи с приобретением в 1912 г. у Ротшильдов крупнейшей бакинской компании – «Каспийско-черноморского нефтяного общества».

Из всей суммы зарубежных инвестиций в этот период на долю «Ройал Датч – Шелл» приходилось примерно 67%, что составляло более трети всех капиталовложений в отечественную промышленность. Среди причин, объясняющих превалирующее положение английских фирм в российском нефтяном деле, следует назвать традиционную технологическую специализацию Великобритании на производстве и продаже нефтепродуктов; значительный рост свободных капиталов в первом десятилетии XX века и ажиотажно высокий спрос на акции нефтяных предприятий на лондонской бирже, вызванный не в последнюю очередь переходом флота Великобритании с угля на нефтетопливо; укрепление внешнеполитических союзнических связей с Россией накануне и во время первой мировой войны; обострившую конкуренцию крупнейших британских нефтяных концернов с американской группой «Стандарт Ойл» и т.п.

Вторым по значению зарубежным инвестором российской нефтепромышленности стал французский капитал. На его долю приходилось 24,5 % от всего иностранного капитала и соответственно 13 % общих вложений в отрасль.

В целом необходимо отметить, что роль и место иностранного предпринимательства и инвестиций в отечественной нефтяной промышленности определялись общим уровнем экономического развития страны. Наряду с иностранным капиталом важнейшими составляющими российского экономического процесса были государство и нарождающаяся отечественная крупная промышленность. Именно в результате взаимодействия, взаимопроникновения этих сил стало возможным создание весьма

конкурентоспособной нефтяной отрасли России, дававшей накануне первой мировой войны в 1911 – 1913 гг. в среднем 18,28 % всей мировой добычи.

Борьба за нефть стала важным аспектом в нараставших международных противоречиях, которые в конечном итоге привели к Первой мировой войне. На рубеже XIX-XX вв. из пяти ведущих мировых держав только две – США и Россия - имели собственные крупные месторождения нефти. Англия, Франция и Германия на своих территориях нефтяных источников не имели, поэтому зависели от иностранных поставщиков. К началу XX в. все известные месторождения - в Румынии, Голландской Индии, Латинской Америке и т.д. - были уже поделены. На повестку дня встал вопрос о необходимости иметь собственные, по крайней мере в зависимых странах или колониях нефтяные ресурсы. Неравномерность в географическом размещении основных баз мирового снабжения нефтью предопределяла острое соперничество между державами, которое внешне проявлялось в международной борьбе за захват нефтяных месторождений и в стремлении подчинить своему влиянию нефтеносные территории политически слабых государств и смежные с ними территории. В силу своего военно-стратегического значения нефть стала важным средством национальной обороны и объектом пристального внимания со стороны правительств.

Накануне Первой мировой войны основными претендентами на право разработки нефтяных ресурсов Османской империи выступили правительства Великобритании и Германии, стремившиеся обеспечить себя солидной нефтяной базой и избавиться от диктата американских нефтяных компаний. Компромиссным решением проблемы стала реорганизация в марте 1914 г. англо-германской «Туркиш Петролеум Компани», которая была создана представителями деловых кругов этих стран двумя годами ранее и уже успела заручиться обещанием турецкого правительства передать ей права на разработку нефтяных месторождений Месопотамии. В новой «Туркиш Петролеум Компани» интересы английского правительства представляла «Англо-Персидская Нефтяная Компания», германского правительства – «Дойче Банк», частные интересы - англо-голландский трест «Ройал Датч - Шелл» и К.С. Гульбенкян. Однако соглашение не заложило основы длительного нефтяного сотрудничества, поскольку Англия и Германия имели различные планы разрешения Восточного вопроса, важной составляющей которого с 1912 г. являлась нефтяная проблема.

Значительные изменения претерпел военно-морской флот стран – участниц грядущего военного противоборства. Высокая теплотворная способность нефти (в 1,5 раза больше угля) позволяла увеличить радиус действия боевых кораблей в открытом море без захода в порты для дозаправки, давала возможность увеличить броню и вооружение за счет снижения объема и веса топлива, а также значительно сократить численность обслуживающего персонала и время для загрузки топлива. Топливо на основе нефти давало возможность не только развивать большую скорость, но и снизить время от поднятия якоря до развития полной скорости.

У.Черчилль, выступая 17 июля 1913 г. в палате общин, заявил: «Наша основная политика состоит в том, чтобы Адмиралтейство стало независимым владельцем и производителем запасов нефти. Мы должны стать собственниками, во всяком случае, получить возможность контролировать владельцев источников, по крайней мере, относительно необходимого для нас количества нефти».

Сторонники преобладания государства в нефтяной промышленности, возглавляемые с 1911 года первым лордом адмиралтейства У.Черчиллем, приняли в мае 1914 года законопроект, согласно которому правительство Великобритании приобрело контрольный пакет (более 50 %) акций «Англо-Персидской нефтяной компании». В обосновании принятия этого решения У. Черчилль заявлял, что поскольку преобладавшие на британском нефтяном рынке корпорации («Стандарт Ойл» и «Ройал Датч Шелл») принадлежат иностранцам, они будут завышать цены и ставить свои коммерческие преимущества выше английских стратегических интересов.

Таким образом, в Великобритании накануне Первой мировой войны обеспечение нефтью военно-морского флота стало одним из краеугольных камней государственной политики. Английское правительство взяло в свои руки финансовый контроль над крупнейшей, наряду с «Шелл», «Англо-Персидской нефтяной компанией» (будущей «Бритиш Петролеум»).

Подобно Британии, России также было необходимо гарантировать снабжение флота дешевым нефтетопливом. Председатель совета министров В.Н. Коковцов в 1913 г. выступил за разработку нефтеносных месторождений государством. Но правительству не удалось провести через Думу решение об использовании казенных нефтеносных земель хотя бы для нужд флота и Министерства путей сообщения. Думские ораторы доказывали, что дешевле для казны будет купить мазут у отечественных нефтепромышленников.

С начала войны нефть стала важнейшим стратегическим сырьем - топливом для флота, горючим для механизированных наземных и воздушных путей, материалом для производства взрывчатых веществ. В 1915 г. впервые в истории потребление бензина превысило потребление керосина, Германия с самого начала испытывала острый недостаток в горючем, так как большинство прежних источников получения нефти (за исключением Румынии) стали недоступны для нее, и всерьез вынашивала планы по захвату нефтяных ресурсов Месопотамии, считая их залогом успешного продолжения военных действий.

Во время Первой мировой войны вследствие закрытия черноморских проливов позиции российских экспортеров значительно ухудшились. В эти годы нефтепродукты из России были практически полностью вытеснены со своих традиционных европейских и ближневосточных рынков. Так, например, к 1915 г. продукция американских компаний на нефтяном рынке Египта, где до войны преобладали российские нефтепродукты, составили более 96,5%. В известной степени столь резкое сокращение российского нефтеэкспорта было

компенсировано расширением емкости внутреннего рынка, происшедшем в 1914-1917 гг.

Зависимость выживания, в условиях войны, от нефти, в первую очередь от американской, становилась очевидной для стран Антанты по мере расширения боевых действий (зеркальным отражением будет впоследствии ситуация с нефтью в годы Второй мировой войны). Военные действия с использованием большого количества техники стали причиной резкого увеличения потребностей в горючем. Расчеты британцев на использование нефти, получаемой из Персидского залива, из Мексики и Голландской Индии от группы «Шелл» и из России оправдывались только на бумаге. Начатая Германией подводная война (как и в последующей мировой войне), в ходе которой было потоплено большое количество танкеров, привела к серьезному истощению нефтяных запасов стран «Сердечного согласия».

Весной 1917 г. Антанта обратилась за помощью к США. В Лондоне был создан Межсоюзный нефтяной комитет, на который возлагалась задача организации поставок нефтепродуктов союзным армиям и, в первую очередь, британскому флоту. С этого момента 80% нефти Англия получала из США.

Англия и Франция стали покупать американские нефтепродукты по цене ниже обычной. Этот факт стал основой эпического сказания о благородстве американских нефтяных компаний в годы войны, в то время как все имело вполне прозаичные основания, патриотизм американских нефтяных магнатов имел вполне деловую основу. В начале 1917 г. правление «Стандарт Ойл» подготовило для госдепартамента справку о состоянии нефтяного бизнеса, из которой следовало, что прибыль 32-х компаний, входивших в рокфеллеровский трест, значительно выросла по сравнению с довоенным уровнем. В основе политики «Стандарт Ойл» всегда лежали чисто прагматические интересы, даже в годы войны ряд румынских филиалов компании продолжал сотрудничество с кайзеровской Германией.

Первый мировой конфликт показал, что конкуренция за новые нефтеносные земли уже не является полем битвы между агрессивными и рискующими предпринимателями. Первая мировая война ясно дала понять, что энергоносители на основе нефти резко повышают мобильность и ударную силу любой армии. Нефть перешла в разряд ключевого элемента национальной стратегии многих государств мира действующих в соответствии с правилом древних: «Хочешь мира – готовься к войне». Отныне нефть стала выступать на международной арене не только как самостоятельная сила, но и символ суверенитета любого государства.

Свои дальнейшие перспективы российские нефтепромышленники, как и большинство представителей делового мира, связывали с происшедшей в стране Февральской революцией, которую безоговорочно одобрили. Председатель нефтяной секции Совета съездов представителей промышленности и торговли Э.Л. Нобель в телеграмме председателю Совета министров князю Г.Е. Львову тогда писал: «Нефтяная секция горячо приветствует в вашем лице новый государственный строй России, который

один может дать полное развитие могучим силам страны, выражая готовность всеми своими силами содействовать обеспечению нужд обороны и страны нефтяными продуктами и этим оказать посильное участие в настоящий исторический момент в деле создания великой России».

Февральская революция положила начало новому витку усиления государственного контроля за деятельностью предприятий. Путь выхода из сложившегося тяжелого экономического положения новая власть видела в дальнейшей централизации хозяйственного управления. В частности, Временное правительство сформировало Главный экономический комитет, сконцентрировавший широкую сеть снабженческих органов (в том числе и по распределению минерального топлива) в руках государства.

Несмотря на принятые меры, новое правительство показало неспособность справиться с топливным и продовольственным кризисом. Характеризуя отношение иностранных предпринимателей к сложившейся ситуации, известный бакинский нефтепромышленник С.С. Тагианосов указывал: «Еще в конце лета 1917 года ...нарастающее настроение не в пользу Временного правительства стало беспокоить промышленников, вследствие чего представители и владельцы отдельных фирм на местах, а в Центре представители крупных банков стали переговариваться между собой о возможных переменах устраивая совместные совещания и ища выход из создавшейся политической ситуации». На этих совещаниях были приняты решения «в случае захвата власти большевиками – вывести валюту и ценности за границу – и оставить на местах и в центре своих ответственных служащих, которые могли бы принять ряд мер к возможному охранению имущества фирмы».

Дальнейшее ухудшение экономической ситуации привело к тому, что в крупных промышленных центрах развернулось мощное забастовочное движение, возглавляемое лидерами рабочих организаций и большевиками.

ГЛАВА 9. БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ И МЕЦЕНАТСТВО В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

9.1. Этапы, формы, мотивы и особенности благотворительности и меценатства в Древней Руси и России

В словаре Брокгауза и Ефрона (1891 г.) благотворительность рассматривается как проявление сострадания к ближнему и нравственная обязанность имущего спешить на помощь неимущему. По определению Э.А.Фомина, благотворительность – это «негосударственная добровольная безвозмездная деятельность в социальной сфере, направленная на поддержку отдельных лиц или организаций, у которых по тем или иным причинам не хватает собственных ресурсов для полноценного функционирования».

Таким образом, благотворительность можно определить как особую форму социальной поддержки, состоящей в безвозмездном оказании материальной помощи нуждающимся.

Частная благотворительность в России имеет глубокие исторические корни, практические навыки которой воспитывались в старину. Древнерусское общество, принимая христианство, с пониманием восприняло вторую из основных заповедей – о любви к ближнему. Любить ближнего – это прежде всего накормить голодного, напоить жаждущего, посетить заключенного в темнице. Благотворительность была не столько вспомогательным средством общественного благоустройства, сколько необходимым условием личного нравственного здоровья. Древнерусский благотворитель менее помышлял о том, чтобы добрым делом поднять уровень общественного благосостояния, а более о том, чтобы возвысить уровень собственного духовного совершенствования. Древняя Русь понимала и ценила только личную, непосредственную благотворительность, подаваемую из руки в руку, втайне от постороннего взгляда. Свое выражение это получило в раздаче милостыней. «В рай входят святой милостыней, - говорили в старину, - нищий богатым питается, а богатый нищего молитвой спасается». Благотворителю нужно было воочию видеть людскую нужду, которую он облегчал, чтобы получить душевную пользу; нуждающийся должен был видеть своего благодетеля, чтобы знать, за кого молиться.

В Древней Руси и Московском государстве в период IX – по конец XVII вв. центром благотворительности была Церковь, через которую шли пожертвования, в том числе и от князя (десятина). Свое выражение благотворительность в рамках этого этапа получила в раздаче милостыни. Именно при монастырях возникали богадельни, бесплатные больницы. Через Церковь, куда передавали свои пожертвования доброхоты, благотворительность осуществлялась до конца XVII века. Деловые люди не только раздавали милостыни и устраивали трапезы для нищих, но чаще всего вкладывали землю или деньги в монастыри, а также в строительство новых храмов (именно в таком виде в сознании русских людей отражалась идея искупления за богатство, обладание которым всегда связывалось с грехом).

Человеколюбие на деле выражалось на данном этапе нищелюбием. Нищий был для благотворителя лучшим богомольцем, молитвенным ходатаем. В результате сформировался институт профессиональных нищих, крайним проявлением которого на Руси были «юродивые».

Только Указ 1682 г. царя Федора Алексеевича положил начало строительству официальных государственных заведений призрения. В нем предполагались определенные меры социальной деятельности, прежде всего по борьбе с нищенством.

Петр Великий стал первым, кто попытался запретить частную благотворительность, чтобы изжить нищенство, поддерживаемое частной милостыней. Он пытался ввести общественную благотворительность, как учреждения, как системы богоугодных заведений. В Петровских указах 1712 и

1724 гг. предписывалось устраивать в губерниях страны госпитали для увечных и престарелых, не имеющих возможности трудом обеспечивать себе пропитание, провести перепись призреваемых с целью упорядочивания работы с различными их слоями, в частности с военными и умалишенными.

1 февраля 1720 г. был издан указ о строительстве в Москве госпиталя для «засорных» (незаконнорожденных) детей. Проблему нищенства Петр I пытался решить указом 1726 г.: «Милостыню отнюдь не подавать, а буде которые люди, презрев сей указ, станут милостыню подавать, ...имать с них штрафа первый раз по пяти, другой раз – по десяти рублей».

Но эта борьба с частной благотворительностью и нищелюбие не увенчалась успехом, т.к. велась насильственными средствами и пыталась искоренить следствие, а не причину бедственного положения людей.

Вновь благотворительность расцветает при императрицах – Елизавете и Екатерине II. Во второй половине XVIII в., по указу Екатерины II, в стране создаются государственные структуры по организации и управлению учреждениями призрения. Ими становятся Приказы общественного призрения, созданные после 1775 г. в 33-х губерниях страны под руководством гражданских губернаторов и дворянской опеки. Приказы занимались организацией школ, сиротских домов, аптек, больниц, богаделен, домов для неизлечимых больных, сумасшедших, работных домов и т.д. На каждую губернию выделялось по 15 тыс. руб. из государственной казны.

В это время частная благотворительность развивается прежде в высших слоях общества. Например, в Петербурге, по инициативе И.И. Бецкого был заложен Смольный институт благородных девиц.

Екатерина II всячески поощряла благотворительную деятельность и купечества. При ней за активную благотворительную деятельность и меценатство можно было получить звание «почетного гражданина», которое давало ряд льгот и привилегий, в частности позволяло носить шпагу, получать личное дворянство и т.д. По имени купца Горохова, перечислявшего деньги в различные благотворительные фонды, была названа улица в Петербурге. В Туле во второй половине XVIII века, наблюдались многочисленные династии среди торговцев и промышленников, жертвовавших средства на милосердие и благотворительность. Богатейшие предприниматели Строгановы, Демидовы, Босовы жертвовали сотни тысяч рублей на благотворительность.

Однако на данном этапе купеческая благотворительность не получила широкого распространения.

Особое развитие получает частная благотворительность в период царствования Александра I. Императрица Елизавета Алексеевна, жена Александра I, создала общества «Имперское Человеколюбивое» и «Женское Патриотическое». На попечении этих обществ находились богадельни, дома бесплатных и дешевых квартир, ночлежные приюты, народные столовые, швейные мастерские, амбулатории и больницы. Основанные в 1802 г., к концу 1900 г. эти общества распространяли помощь на 160 тысяч неимущих. Финансовую основу составляли взносы, которые жертвовали частные лица и

целые сословия. Императрицы задали тон, в соответствии с которым патронирование благотворительных заведений стало основным общественным занятием женщин придворного круга и жен государственных деятелей.

Профессиональным благотворителем в начале века был принц П.Г. Ольденбургский: 42 года жизни он отдал служению обездоленным людям. Он основал училище правоведения, первый ночной детский приют, а всего он потратил на благотворительные цели более 1 млн руб.

Всего частные пожертвования в первое десятилетие XIX в. превысили 9 млн руб. Этому подъему, безусловно, способствовала политика правительства Александра I, всемерно поощрявшего благотворительность.

Наиболее интенсивно частная благотворительность развивалась в пореформенный период. Этот этап, начавшийся в 1861 г. и продолжавшийся до начала XX в., можно охарактеризовать как период общественного, частного призрения. В пореформенный период и в период экономической модернизации страны, когда активно утверждались капиталистические отношения, общество потребовало новых форм и методов социальной политики и практики, его не устраивали жесткие бюрократические установления, ограничивавшие самостоятельность, новаторство в социальной сфере.

Особенно возросла в этот период роль частной благотворительности в обеспечении детей. Если в XVIII в. было основано 24 частных благотворительных общества, за первые 60 лет XIX в. – 204 общества, то за последние 40 лет этого столетия – 8105. 95% всех действовавших благотворительных обществ России были созданы к началу XX века. Материальную основу благотворительных организаций и учреждений составляли их недвижимость, собственные капиталы, различные поступления и пожертвования, пособия, членские взносы и т.п.

С конца XVIII в. открываются и другие проявления благотворительности в виде меценатства: покровительства искусствам, наукам, собирание больших библиотек, коллекций, художественных галерей, строительство театров и поддержка творческих коллективов и т.п., то есть всего того, что входит в широкое понятие культуры. В этом смысле меценатство можно рассматривать как форму просвещенного благотворения.

Если меценатство на Западе – это явление, которое наряду с нравственным имело и юридические основания (снижение налогов или освобождение от них). В России оно чаще было связано с религиозными, нравственными понятиями, подчинялось требованиям общественного мнения.

Российский исследователь М.Л. Гавлин выделяет два взлета русского меценатства. Первый связан с расцветом дворянской культуры во второй половине XVIII – первой трети XIX в. Второй, более значительный, связан с купеческим меценатством второй половины XIX – начала XX в. Следует обратить внимание на принципиальное отличие дворянского меценатства от купеческого. Если первые сформировались под влиянием петровских преобразований, направленных на заимствование европейского опыта, то

вторые основное внимание уделяли поддержке русской национальной культуры.

Наибольшего размаха меценатская деятельность буржуазии достигла во второй половине XIX века по ряду причин. Именно к этому времени российская буржуазия осознала свою экономическую мощь, стала искать свое место в общественной жизни. Поскольку от политической деятельности царское правительство держало предпринимателей на расстоянии, а профессиональной деятельностью заслужить общественное признание трудно, буржуазия пыталась уходить в другие области, пользовавшиеся общественным престижем: благотворительность и меценатство. Большие масштабы благотворительности и меценатства русской торгово-промышленной буржуазии выгодно отличали ее от буржуазии западноевропейской и североамериканской. Великий русский певец Ф.И.Шаляпин замечал по этому поводу: «Объездив почти весь мир, побывав в домах богатейших европейцев и американцев, должен сказать, что такого размаха нигде не видел. Я думаю, что и представить себе этот размах европейцы не могут».

Имена «Московских Медичи»: К.Т.Солдатенкова, П.М.Третьякова, П.И.Щукина, С.И.Мамонтова, С.Т.Морозова – были у всех на устах. Это было время удивительного по своей мощи «ренессанса» отечественного национального искусства. В этот период произошло органичное соединение двух миров – мира предпринимателей, покровительствующих искусству, и мира художников и артистов, творящих его.

Наиболее характерными примерами меценатства и филантропического предпринимательства считаются: создание Павлом Третьяковым Художественной галереи, Щукинский и Морозовский музеи современной французской живописи (в основном импрессионистов), Бахрушинский театральный музей, собрание русского фарфора А.В. Морозова, икон – П.П. Рябушинского, частная опера С.И. Мамонтова, Московский художественный театр Алексеева-Станиславского и С.Т. Морозова и т.д.

Особое место в истории меценатской деятельности в конце XIX – начале XX в. принадлежит С.П.Дягилеву (1872 – 1929), который сыграл совершенно исключительную роль в поддержке новых форм и направлений отечественного искусства, распространении его авторитета и пропаганде за рубежом, в ознакомлении русской публики с лучшими образцами западноевропейского искусства. С его именем связано появление в России совершенно нового типа предпринимателя-мецената в области культуры – «художественного антрепренера», который был в нашей стране неизвестен ранее и который соединял в себе черты мецената (так как С.П. Дягилев часто вкладывал в дело собственные деньги), талантливого администратора-организатора и дельца новейшей формации, а также глубокого знатока искусства. С.П. Дягилев, как и его молодые друзья, остро чувствовал эту назревшую необходимость «прорубить окно в Европу», помочь развивавшемуся русскому искусству найти, занять свое место в европейском художественном мире, в мировой культуре, без чего оно просто не могло бы развиваться дальше. Вслед за

организацией выставок «Мира искусства» в России С.П. Дягилев начинает завоевание Западной Европы русским искусством. Идея «русских сезонов» в Париже была подсказана А.Н.Бенуа, который считал нынешнее русское искусство более здоровым и полным сил, нежели новейшее искусство Запада. Была и другая причина. Препятствия к осуществлению многих идей С.П. Дягилева в России подталкивали его к реализации своих проектов за границей. Первым шагом на пути ознакомления Европы с культурой России стала большая выставка русского искусства, открытая в 10-ти залах парижского «осеннего салона» 1906 г. и состоявшая из произведений живописи и скульптуры за два столетия. Вслед за Парижем выставка была показана в течение 1906-1907 гг. в Берлине, Монте-Карло, Венеции. Она имела огромный успех и окрылила Дягилева. Вслед за парижской выставкой он организует концерты русской национальной музыки «от Глинки до Скрябина» в Гранд-опера весной 1907 г., а затем знакомит парижскую публику с русской оперой и Шаяпиным. В 1908 г. в Париже были даны спектакли: «Борис Годунов», «Хованщина», «Псковитянка», в оформлении которых участвовали А.Н.Бенуа, Головин, Билибин и другие лучшие русские живописцы. Весь Париж был околдован и побежден. Сам С.П. Дягилев переживал подлинный триумф и становился фигурой мирового масштаба в мире художественной антрепризы. Нужно особо отметить, что в этом своем «вторжении» в Европу он сумел сплотить вокруг своей идеи и опереться на финансовую поддержку целой группы новых русских меценатов. Это были кн. М.К. Тенишева и М.К.Морозова, И.А. и С.Т.Морозовы, С.С.Боткин, В.О. и Г.Л. Гиршман, В. фон Мекк и др. Под влиянием С.П. Дягилева многие из новой генерации российских промышленников стали оказывать большую личную поддержку новому русскому искусству, выступлениям русских мастеров в Европе и Америке, часто сопровождая их за рубежом, организуя концерты и спектакли, выставки, покупая картины европейских художников, в т.ч. и новейшей живописи, для своих коллекций. Действительно, этот поворот от чисто национальных устремлений в искусстве (характерное для купеческого меценатства до середины 1890-х гг.) к универсализму и эклектизму был характерной чертой не одного С.П. Дягилева, а знаменем наступающего века. Российские меценаты новой волны С.И.Мамонтов, М.К. Тенишева, С.И.Щукин, И.А.Морозов, А.А.Бахрушин, С.А.Поляков, Н.П. Рябушинский, супруги В.О и Г.Л. Гиршман, Ю.С.Нечаев-Мальцев, В. фон Мекку и др., с такой энергией и жадным увлечением, как и С.П. Дягилев, осваивали все новые миры искусства.

Приход меценатов в эти новые отрасли художественной деятельности приводил к неожиданным результатам. Вложив деньги, нередко без всякой надежды на прибыль, из одной «любви к искусству», они вдруг обнаруживали, что дело приносит доход, и из меценатов в традиционном понимании превращались, фактически, в предпринимателей нового типа: организаторов художественной стороны производства, антрепренеров, дельцов от искусства. Так зарождались в России основы «индустрии развлечений», связанной с

рождением искусства для масс. И развитие меценатства сыграло здесь не последнюю роль.

На всех исторических этапах становления и развития благотворительности купеческое сословие принимало активное участие в этой деятельности. Однако мотивы благотворительности на разных этапах были различными. Если в период до середины XIX в. преобладали религиозно-этические мотивы, то с середины XIX в. социальные мотивы благотворительности начинают превалировать, хотя и не отменяют полностью религиозный аспект.

У церковной благотворительности русских предпринимателей также существовали разные мотивы. Их можно классифицировать и объединить в несколько групп.

Во-первых, добившись успеха в хозяйстве, человек нуждался в сознании праведности своего дела. По мнению же церкви, богатство и успех нравственны и богоугодны тогда, когда праведен сам хозяин. А наиболее очевидным внешним проявлением благочестия является строительство или украшение храма, что и было до второй половины XIX века самой распространенной формой купеческой благотворительности. Таким образом, стремление избежать душевного разлада между «неправдой денег» и православными идеалами, жить, или по крайней мере умереть в согласии со своей совестью, было главной внутренней пружиной благотворительности.

Во-вторых, в русском православном сознании утверждалась идея не самоценности, а социальной значимости и ответственности богатства.

Исследователь московского купечества П.А. Бурешкин считал, что «самое отношение предпринимателя к своему делу было несколько иным, чем на Западе. На свою деятельность смотрели не только или не столько как на источник наживы, а как на выполнение задачи, своего рода миссию, возложенную Богом или судьбою. Про богатство говорили, что Бог его дал в пользование и потребует по нему отчета, что выражалось отчасти и в том, что именно в купеческой среде необычайно были развиты и благотворительность, и коллекционерство, на которые и смотрели как на выполнение какого-то свыше назначенного дела». О том же свидетельствует и такой знаток купеческой психологии, как В.П. Рябушинский, отмечавший в своих воспоминаниях, что основатели торгово-промышленных династий в России «не считали себя за свое богатство в чем-то виноватыми перед людьми. Другое дело Бог: перед ним было сознание вины в том, что из посланных средств недостаточно уделяется бедным». Так, один из основателей знаменитой Прохоровской мануфактуры Тимофей Васильевич Прохоров (1797 – 1854) создал оригинальный труд «О богатении». В нем он писал: «Человеку нужно стремиться к тому, чтобы иметь лишь необходимое в жизни; раз это достигнуто, то оно может быть и увеличено, но увеличено не с целью наживы – богатства для богатства, а ради упрочения нажитого и ради ближнего. Благотворительность совершенно необходима человеку, но она должна быть непременно целесообразна, серьезна. Нужно знать, кому дать, сколько нужно

дать. Ввиду этого необходимо посещать жилища бедных, помогать каждому, в чем он нуждается: работой, советом, деньгами, лекарствами, больницей и пр., и пр. Наградой делающему добро человеку должно служить нравственное удовлетворение от сознания, что он живет «в Боге». Вообще честное богатение, даже коммерсантов или банкиров, полезно, если наживающийся богатство живет по Божьему».

Таким образом, уважение и признание со стороны общества надо было заслужить, не только внутренним следованием православным идеалам, но и проявив себя в таком деле, которое обладало безусловной социальной значимостью и престижем. До середины XIX века таким делом была, безусловно, церковная благотворительность и нищелюбие.

В-третьих, важнейшим мотивом церковных пожертвований являлось желание выразить в зримой, осязаемой, т.е. наиболее понятной практичному хозяйственному человеку форме, свою благодарность Богу за дарованный успех. Поэтому повсюду на Руси строились храмы на средства купцов. Возникновение целого ряда церквей Новгорода в XVI в. связано с жертвованиями рода купцов Сырковых. Только в одной Костромской епархии в XVII в. десятки церквей были построены на купеческие деньги. Особенно много церквей подобного происхождения в Ярославле.

В центре Москвы богатейший купец, гость Григорий Леонтьевич Никитников построил в середине XVII в. на свои деньги великолепный храм Троицы в Никитниках, по изяществу и богатству оформления соперничавший с наиболее выдающимися сооружениями столицы. Росписи интерьера церкви Троицы запечатлели купеческое семейство, возносящее моления всевышнему. В дальнейшем широко строили церкви и представители столичного и провинциального дворянства.

Однако оценка купеческой благотворительности в России была неоднозначной. Несмотря на прямую ориентацию на завоевание общественного мнения, в нем всегда присутствовало сомнение в искренности и бескорыстии жертвователей, поскольку источником благотворительности, в том числе и строительства и украшения храмов, порой, становилось богатство, нажитое нечестным путем – обманом, обсчитыванием и обвешиванием покупателей и т.п. Исследователь купеческого быта Е. Голубинский писал, что «наши купцы, столько усердные во внешней молитве, столько приверженные к храмам и теплящие в своих лавках неугасимые лампадки, до такой степени мало наблюдают честности в торговле, что можно подумать, будто они теплят лампадки затем, чтобы Бог помогал им обманывать людей». Глядя на таких «благотворителей» и «храмостроителей», современники прекрасно понимали, что их подлинная цель состоит в том, чтобы «откупиться» от Бога.

Поэтому купеческая церковная благотворительность в глазах народа, включая верующую интеллигенцию, несла в себе, таким образом, изначальный нравственный изъян. Даже когда она совершалась от чистого сердца, с подлинно благочестивыми помыслами и на честно нажитые деньги, раскол внешнего и внутреннего в массовом религиозном сознании позволял за каждой

красивой и богатой церковной постройкой подозревать грех и порок. К богатству и богачам, к накопительству русский человек издревле относился недоброжелательно и с большим подозрением. Многие в русском обществе считали, что любое богатство связано с грехом. «Богатство перед Богом – большой грех», «Богатому черти деньги куют», «Пусти душу в ад – будешь богат», «В аду не быть – богатства не нажить». Эти и другие русские народные пословицы отражают «русский дух рынка».

Предприниматель не был властителем дум или примером для подражания. Не только поместное дворянство, но и разночинная интеллигенция долгое время смотрели на новоявленного буржуа свысока. Недоверие вызывал также и замкнутый образ жизни, низкий образовательный уровень первых поколений российских предпринимателей. Даже с повышением образованности и смягчением нравов русского предпринимательского класса, с ростом его общественной активности отношение общества к нему менялось в целом очень медленно. Немало способствовало отрицательному имиджу буржуазии и нежелание самих предпринимателей отказываться от получения сверхприбылей, которые приносили им безудержная эксплуатация и тяжелые условия труда фабричных рабочих.

Фактически многие русские предприниматели одной рукой брали деньги из кармана своих наемных рабочих (за счет их низкой зарплаты, отсутствия социального обеспечения, экономии на условиях труда и т.д.) и отдавали на благотворительные цели (строили храмы, раздавали милостыню нищим и т.д.). Таким образом, библейская любовь к ближнему своему для многих русских предпринимателей распространялась не на действительно ближних – своих наемных рабочих, которые жестоко эксплуатировались, а на профессиональных нищих, божьих странников, «убогих» и «сирых».

Примером двойной морали может служить история рабочего бунта на ткацкой фабрике купца А.И. Хлудова, нажившего миллионы и жертвовавшего большие средства на нужды церкви и нищих. Дореволюционный историк московского купечества П. Бурышкин писал, что Алексей Иванович Хлудов, по отзывам людей, близко его знавших, был «человек неподкупной честности, прямой, правдивый, трудолюбивый, отличавшийся силой ума и верностью взглядов». Обратимся к другому, дореволюционному источнику – книге К. Пажитнова «Положение рабочего класса в России». Анализируя причины рабочего бунта в 1880 г. на ткацкой фабрике Хлудовых в Ярцево, К. Пажитнов писал о том, что условия работы на фабрике Хлудовых были тяжелые: хлопчатобумажная пыль, душливая жара и запах, огромные штрафы, выплата жалования съестными припасами и одеждой из хозяйских лавок. Все эти условия и привели к бунту. Хлудов в присутствии генерал-губернатора обещал отменить снижение зарплаты, но потом от обещания отказался. Мало того, в 1882 г. во время пожара на хлудовской мануфактуре по распоряжению директора рабочие были заперты в горевшем здании, чтобы не разбежались и лучше тушили пожар. «В результате, – по свидетельству К. Пажитнова, – семь возов трупов».

Возникает ситуация: глубоко религиозный предприниматель Хлудов нарушил минимум три христианских заповеди – «Не лжесвидетельствуй», «Возлюби ближнего своего», «Не убий». Вывод: деятельность Хлудова есть типичный пример того, когда русский предприниматель правой рукой забирал у одного, а левой рукой отдавал другому.

Это был не единичный случай, стоит привести пример, связанный с предпринимательской деятельностью Тимофея Саввича Морозова, на чьей фабрике произошла самая знаменитая стачка середины 1880-х гг. Тимофей Саввич часто жертвовал довольно крупные суммы на учебные заведения, издательские дела и храмы. Что не мешало ему быть настоящим, как тогда говорили, «кровососом»: заработную плату своим рабочим он постоянно снижал, изводил их бесконечными штрафами, заставлял покупать продукты втридорога в своей лавке и вообще считал строгость и жестокость в обращении с подчиненными лучшим способом управления. Судебный процесс над зачинщиками «Морозовской стачки» вылился, по сути дела, в суд над порядками, установленными хозяином, и тогда, чтобы спасти репутацию фирм, потребовалось очень много изменить в фабричных порядках: были резко сокращены штрафы, несколько повышена заработная плата, введены «наградные». После всех переживаний Т.С. Морозов тяжело заболел и все дела на фабрике передал родственникам. Умер он в октябре 1889 г., отказав по завещанию несколько сотен тысяч рублей на благотворительные цели, в том числе 100 тыс. руб. для призрения душевнобольных в Москве.

Лишь во второй половине XIX века социальные аспекты благотворительности начинают доминировать над церковными.

В отношении с рабочими своих предприятий Савва Тимофеевич, в отличие от отца, полагался уже не старообрядческие традиции, а пытался строить их на основе взаимной гражданской и социальной ответственности. При нем произошли значительные улучшения в условиях труда и быте рабочих мануфактур и их семей. Были построены новые общежития (бесплатные), больницы, бани, в Никольском организовали парк народных гуляний. Но главная идея Саввы - участие рабочих в прибылях фабрик. Во время волнений на его фабриках в феврале 1905 года он поставил вопрос о включении рабочих в число пайщиков. Однако данное предложение было заблокировано его родственниками, не заинтересованными в уменьшении прибыли предприятия. Так, его мать М. Ф. Морозова пригрозила ему, если он включит рабочих в число пайщиков предприятия и продолжит дальнейшее улучшение условий труда, установит над ним родственную опеку и уволит его с поста директора предприятия. «Сам не уйдешь – заставим, – говорила С.Т. Морозова, – Под опеку возьмем как недееспособного. Доктора да адвокаты помогут нам.... Уходи подобиру-поздорову, не срами перед всей Россией».

Среди тех, кто понимал социальную ответственность предпринимателей перед своими рабочими наряду с С.Т. Морозовым, необходимо выделить братьев Рябушинских, Ивана и Николая Прохоровых, П. Смирнова.

Иван Прохоров, представитель четвертого поколения семьи, разделил между своими рабочими акции товарищества «Прохоровской мануфактуры» на сумму более трех миллионов рублей и выделял средства на строительство общежитий для рабочих, бань и воскресных школ. Последний директор товарищества – Николай Прохоров – за заботу о рабочих был награжден в 1912 году французским правительством орденом Почетного легиона.

Винопроизводителю и виноторговцу П.Смирнову принадлежали нетипичные для людей его круга слова, что если рабочие будут плохо жить, то они будут и плохо работать. Руководствуясь этой идеей, он с вниманием относился к нуждам своих рабочих и служащих, из 56 приобретенных им в Москве домов более 40 предназначались рабочим. В своем «душевном» завещании П.Смирнов давал каждому своему низшему чину, то есть рабочему, по 1000 рублей золотом.

Примером же комплексного подхода к реализации социальных программ является деятельность Товарищества нефтяного производства «Братьев Нобель», которое к началу XX в. являлось одной из крупнейших акционерных нефтепромышленных компаний России с капиталом в 30 млн руб.

На средства компании строились «нобелевские поселки» для рабочих. Эти поселки включали в себя функции жизнедеятельности – «труда», «быта» и «отдыха». В идее нобелевских поселков соединялась установка упорядочения общественного устройства («честный капитализм») с планировочными установками формирования организованной регулярной упорядоченной среды жизнедеятельности. «Нобелевский поселок» всегда был «новым», он не вписывался в существующие городские кварталы, имел развитую инфраструктуру, электрическое освещение, небольшие парки и зеленые насаждения. Кроме того, Людвиг и Роберт Нобели учреждали школы для детей рабочих и создали специальный капитал для помощи служащим и выдачи стипендий на образование их детей. К началу XX в. на балансе компаний Нобелей находились 159 собственных и 14 арендованных домов, общежития, больницы, аптеки, столовые, библиотеки и школы.

Таким образом, можно сказать, что эти немногие предприниматели на практике реализовали социальный аспект благотворительности предпринимателя.

Вследствие этого следует констатировать, что меценатство и благотворительность были уделом немногих лучших представителей предпринимательского класса России. Фактически не занимались благотворительной деятельностью такие крупные промышленники и миллионеры, как Лианозовы, Путиловы, Мансуровы и т. д. Так что следует сказать и о том, что основной массе предпринимателей идеи благотворительности были чужды, их больше заботила собственная выгода, а не общественное благо. На поистине подвижническую деятельность таких людей, как Третьяков, Мамонтов и Морозов, большинство купеческого сословия смотрело как на блажь, чудачество толстосумов, не знающих, куда деть нажитые миллионы. Тем более значимой на общем фоне предстает

благотворительная деятельность немногих лучших представителей отечественного предпринимательского класса.

В результате реформ 60-70-х гг. XIX века, вызвавших расцвет предпринимательства, а также в связи с ростом просвещения, повышением престижа образования, науки, светского искусства стали распространяться меценатство и покровительство народному образованию, затем пришло сознание необходимости социальной защиты неимущих. По данным Московского городского попечительства о бедных, в 1889 г. в городе находилось более 3500 нищих. Десять миллионов крестьянских дворов в конце XIX в. владели буквально нищенское существование. В срочной благотворительной помощи нуждались более пяти процентов россиян. Но все равно строительство и украшение храмов оставалось излюбленным делом русских предпринимателей. В конце XIX – начале XX века благотворитель, строивший школу, больницу, приют для сирот и престарелых и т.п., практически всегда одновременно строил и храм. Таким образом, строительство храмов было главным видом благотворительности.

Но и в социальной благотворительности сочетались гуманистические и эгоистические мотивы. Здания, построенные на пожертвования предпринимателей, во многих случаях отличала показная роскошь. Например, больница А.И. Коновалова, Бахрушинский дом бесплатных квартир в Москве, который по размерам мог соперничать с доходными домами, богадельни Бахрушиных в Москве, приют для вдов и сирот русских художников П.М. Третьякова в Москве отличались крупными размерами, архитектурными изысками, большими окнами и т.п. В то же время жилищные условия большинства населения были тяжелейшими. Так, по материалам обследования жилого фонда г. Москвы, в 1898 г. из 1 млн населения 200 тыс. человек, т.е. одна пятая, проживали в так называемых коечно-камерных квартирах. Многочисленные жильцы снимали в них «каморки» (помещения с перегородками, не доходящими до потолка) и отдельные койки. При зарплате рабочего 12-20 руб. в месяц «каморка» стоила 6 руб., койка одиночная 2 руб. и 1,5 руб. – «половинчатая», на которой спали поочередно рабочие разных смен. Жизнь в таких покоях порождала у рабочих постоянный психологический стресс, который разряжался агрессивностью по отношению к «кровососам» предпринимателям.

Надо отметить, что положение фабрично-заводских рабочих было крайне тяжелым. Например, на рогожных фабриках Центрально-промышленного района, рабочий день, даже после принятия в 1882 г. фабрично-заводского закона, продолжался от 16 до 18-ти часов. Причем в таком режиме, нередко по воскресеньям, работали и дети. Штрафы взымались по усмотрению хозяев и поступали в их полное распоряжение. Зарплата нередко выдавалась два раза в год: на пасху и рождество. Это вынуждало рабочих кредитоваться в фабричной лавке. По сведениям фабричной инспекции, большая доля барыша некоторых фабрикантов вытекала именно из продажи товаров из фабричных лавок, а не из фабричного производства.

К этому надо добавить, что при разработке фабричных законов главную роль играли соображения политического (полицейского) характера. Зачастую законотворческая инициатива исходила от МВД и подчиненных ему органов. Фабриканты же находили множество возможностей обходить законы. Жалобщиков увольняли, их фамилии становились известны хозяевам других предприятий. Нередко капиталисты добивались отмены неугодных им статей ранее принятых законов, например о ночной работе женщин и подростков. Неудивительно, что на всем протяжении пореформенного периода высокими оставались уровни производственного травматизма и профессиональной заболеваемости.

Это обстоятельство заставляло городские власти и крупных предпринимателей заботиться о стариках, больных, инвалидах, деклассированных элементах, численность которых увеличивалась, особенно в Петербурге и Москве. Поэтому и городские власти и крупная буржуазия объективно были заинтересованы в мирном разрешении социальных конфликтов, а также в том, чтобы иметь высококвалифицированный персонал, - способный овладеть новым оборудованием, новейшими приемами ведения капиталистического хозяйства для того, чтобы выдержать жесткую конкуренцию.

Отсюда их заинтересованность в развитии образования, в первую очередь профессионального. В соответствии с разработанным Министерством финансов Положением «О коммерческих учебных заведениях» (1896 г.) была выстроена довольно четкая структура организации коммерческого образования. Она включала четыре основных типа учебных заведений: коммерческие курсы; торговые школы и классы; средние коммерческие училища; высшие общественные и частные учебные заведения. При учебных заведениях были организованы попечительские советы из представителей тех общественных организаций, которые выделяли средства на их содержание.

Всего за 20 лет с 1896 по 1916 гг. численность коммерческих учебных заведений возросла с 8 до 602. Система коммерческого образования в России включала: 260 коммерческих училищ, 169 торговых школ, 38 торговых классов и 135 курсов коммерческих знаний. Наибольшее развитие коммерческое образование получило в Москве и Петербурге. К 1914 г. в стране насчитывалось 8 коммерческих институтов, крупнейшим из которых являлся Московский коммерческий институт, в котором обучалось более 5 тыс. студентов.

Интерес к коммерческому образованию со стороны предпринимателей вызвал к жизни учреждение различных обществ для поддержки и распространения этого вида образования. Наибольшую активность проявляло Московское общество распространения коммерческого образования, учредившее 2 коммерческих училища и 19 торговых классов. Подобные общества действовали в Петербурге, Киеве, Симбирске и некоторых других городах. Решение проблемы создания материально-технической базы в

коммерческих учебных заведениях брали на себя попечительские советы, которые, как правило, включали крупных представителей бизнеса.

Так, попечительский совет Московского коммерческого института состоял из 19 человек, в том числе потомственных почетных граждан и купцов насчитывалось 7 человек. Среди них такие известные фамилии, как П.П. и В.П. Рябушинские, А.И. Коновалов, П.А. Бурышкин и другие. Почетным членом являлся С.Ю. Витте, а возглавлял Совет известный московский предприниматель А.С. Вишняков. Члены совета не только контролировали работы, связанные с постройкой собственного здания института, но активно искали крупных жертвователей, что позволило не только закончить к 1912 г. строительство учебного корпуса, но и приобрести в начале 1913 г. еще один участок земли, необходимый для продолжения постройки здания 2-й и 3-й очереди. Несмотря на то, что строительство собственного здания обошлось в 300 тыс. руб., это не отразилось на бюджете вуза, который увеличился с 1906 по 1913 гг. в 5 раз и достиг 370 тыс. руб.

Попечительские советы активно решали вопросы материальной поддержки студентов. Так, Попечительский совет Московского коммерческого института учредил «Общество для содействия недостаточным слушателям», в котором состояло 108 членов. Общество выделяло стипендии на оплату обучения нуждающимся студентам. Только за один 1912/1913 учебный год от платы за обучение было освобождено 1186 человек (около 30% от общего числа), увеличено число бесплатных обедов в столовой, что позволило увеличить ее оборот с 16 до 31 тыс. руб. Кроме того, Попечительский совет учредил дополнительно на пожертвованные капиталы 30 именных стипендий.

Подобная активность объяснялась тем, что коммерческие учебные заведения рассматривались предпринимателями как возможность сохранения купеческого сословия и чаще всего именно из этих соображений купечество перечисляло средства на их развитие.

Интересен и такой пример благотворительности, связанный с помощью российским ученым в их научной деятельности. По инициативе московского купца и предпринимателя Х.С. Леденцова было создано «Общество содействия успехам практических наук и практических применений имени Леденцова». Это общество управляло его завещанным капиталом – огромной суммой для 1907 г. в 2 миллиона рублей. Леденцов сам обратился с такой идеей к московским ученым первый раз в 1903 г., и до его смерти в 1907 г. они успели вместе разработать концепцию такого общества. Члены общества выбирали Совет, который назначал экспертные комиссии, распределявшие деньги, получаемые обществом по процентам с капитала: 90% доходов от капитала шли по уставу на цели Общества и 10% - на организационные расходы самого Общества. Многие крупные русские ученые получали деньги на свои исследования от этого Общества.

В то же время необходимо отметить, что свобода пожертвований всячески сдерживалась государством. Например, жертвователь, желавший выплачивать стипендию своего имени в каком-либо учебном заведении, был

обязан внести сразу всю сумму, проценты с которой обеспечивали бы средства на одну стипендию, т.е. на стипендию в 400 руб. в год – единовременно предоставить 10 тыс. руб. Существовал также закон, который запрещал открывать благотворительные заведения, пока они полностью не обеспечены капиталом. Вот почему только очень состоятельные люди могли воплотить в жизнь свое желание создать приют или больницу, школу или библиотеку. По этой же причине основное количество коммерческих учебных заведений было учреждено не частными лицами, а специальными обществами, такими как Московское общество распространения коммерческих знаний, Общество любителей коммерческих знаний и др., а также купеческими обществами и биржевыми комитетами.

Говоря о мотивах благотворительной деятельности купечества, надо отметить и корыстолюбивые мотивы. Широко распространенной была практика, когда финансовые привилегии предоставлялись в обмен на пожертвования в казну на благотворительные цели.

Участие в деятельности благотворительных обществ, членство в попечительских советах школ, училищ, приютов, музеев и т.п. считалось в дореволюционной России «государственным делом», а поэтому находилось под покровительством и регулярно поощрялось властями.

Довольно высоко в купеческой среде котиrowались почетные звания коммерц- и мануфактур-советника. Несмотря на то, что эти почетные звания присваивались формально за «особые заслуги в распространении торговли» и за «особые отличия по мануфактурной промышленности», значительная часть их обладателей были не столько выдающимися промышленниками, сколько благотворителями, на что неоднократно указывал министр торговли и промышленности В.И. Тимирязев. Действовал принцип «заплати деньги – получи награду». В результате благотворительность часто представляла возможность предпринимателям получить звания, чины и прочие привилегии и отличия, которых иными путями, даже за счет своей профессиональной деятельности, получить было очень трудно. Почетным и престижным считалось получить генеральский чин через Академию наук, пожертвовав свои коллекции или целые музей государству. Лишь редкие жертвователи, такие как Третьяков, Морозов, Мамонтов, Кокорев и некоторые другие были равнодушны к правительственным наградам.

Такое циничное отношение к благотворительности было довольно обычным делом в предпринимательской среде.

Основная часть средств на благотворительные цели шла в Москве и Петербурге. Согласно статистике, в 1897 г. купеческое сословие потратило на благотворительные цели всего 1 млн 123 тыс. руб., из них в Московской и Петербургской губерниях израсходовано более 950 тыс. руб.

Однако лишь в четырех из 755 городов России (Москве, Петербурге, Риге, Одессе) дело призрения бедных было поставлено удовлетворительно и даже с размахом.

Другая ситуация была в провинции. В большинстве губерний на нужды благотворительности тратилось всего по 500-600 руб. в год, а в некоторых губерниях вообще ничего. Хотя благотворительность в уставе купеческих обществ была заявлена как одна из ведущих форм деятельности, надо отметить, что провинциальное купечество было довольно скупое и неохотно жертвовало средства на социальные нужды. Зачастую эта деятельность носила вынужденный или показной характер.

К началу XX века размах благотворительной деятельности в России возрос еще больше. К 1900 году только в Москве производилось больше пожертвований, чем в Париже, Берлине и Вене. Федор Шаляпин с восхищением писал об этом: «Объездив почти весь мир, побывав в домах богатейших европейцев и американцев, должен сказать, что такого размаха не видел нигде. Я думаю, что и представить себе этот размах европейцы не могут». В 1910 году в России было зафиксировано 4762 благотворительных общества и 6278 благотворительных заведений различных типов. Состоявшийся в марте 1910 года Всероссийский съезд деятелей по призрению отметил, что лишь «...25% всего бюджета этой системы исходило из средств казны, земств, городов и сословных учреждений, а 75% - из средств частной благотворительности, добровольных пожертвований, по большей части купечества». Только по Москве ежегодное пожертвования купечества на благотворительность составляли от 1 до 4 млн рублей. Примерно треть этой суммы направлялась на помощь инвалидам, вдовам и престарелым; другая треть – детям и учащимся и еще одна треть – на медицинскую помощь.

Несмотря на внимание общественности, в целом проблема призрения в России оставалась чрезвычайно актуальной. В Российской Империи одна койка в богадельнях приходилась на 2-2,5 тыс. жителей, тогда как, например, в Дании одна койка приходилась на 150 жителей, во Франции – одна койка на 200 жителей. При этом Великобритания ежегодно затрачивала на благотворительность и общественное призрение около 10-11 процентов своего ежегодного бюджета.

Таким образом, результаты деятельности русских предпринимателей в области меценатства и благотворительности можно оценивать по-разному. Однако какими бы ни были мотивации русских меценатов, благодаря их деятельности русская культура расцвела на рубеже XIX-XX вв., были поддержаны такие таланты, как Шаляпин, Врубель, Коровин и др., собраны и сохранены изделия народных промыслов, произведения отечественных и зарубежных мастеров искусства. Что касается благотворительности, то, несмотря на яркие примеры («нобелевские городки» и т.д.), она еще не стала всеобъемлющей и многие социальные проблемы общества так и остались нерешенными, что привело к обнищанию российского пролетариата и в итоге к Октябрьской революции 1917 г.

ГЛАВА 10. СТАРООБРЯДЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

10.1 Религиозно-этические основы старообрядческого предпринимательства и его развитие в дореволюционной России

Церковный раскол XVII в. имел далеко идущие последствия, как политического, так и экономического характера.

Мировоззрение старообрядцев остается православным, однако меняются акценты. В понимании хозяйственных вопросов старообрядцы чаще апеллируют к Ветхому Завету. Для старообрядцев лишь несправедливое богатство - зло, но благословен тот, кто наживает богатство и кормит других. Торговля, если не брать лихвы, узаконена, «честные гири угодны Богу». Но в то же время, идеалы старообрядчества остаются традиционными, обезличенный капиталистический порядок, свободный от этического регулирования, чужд духу старообрядчества. Богатство у старообрядцев не становится самоцелью. Хотя для их трудовой этики характерны аскетизм, основательность, методичность и большая, чем в официальном православии, ориентация на Ветхий Завет и «отгороженность» от мира, замкнутость на себя, напряженность и истовость не только в вопросах веры, но и в бытовой, хозяйственной жизни. В мире, покинутом благодатью, по мнению старообрядцев, остается лишь небольшая группа истинных ревнителей веры, которые только и смогут спастись во время Страшного суда. Отсюда близкое к иудейскому острое ощущение собственной избранности, дающее силы и в мирских делах. Отсюда доверие, взаимопомощь и взаимовыручка в предпринимательстве и приобретении денег стало считаться благим делом, ибо служило укреплению старообрядческой общины в ее противостоянии с государством и царём Антихристом.

Уяснив картину мира старообрядцев, выделим следующие черты, характерные для хозяйственного стиля ревнителей старой веры:

1. «Мирская аскеза». Перенесение в обыденную мирскую жизнь строгой келейной этики аскетического христианства. Это предполагает включение предпринимательской деятельности, повседневных трудов в мир священного. К работе, труду требуется такое же серьезное и ревностное отношение, как к исполнению религиозных обрядов. Аскетизм в миру задает большую, чем у остального населения, регламентированность жизненного уклада, подчинение его правилам христианской жизни, большую упорядоченность микрокосма. Это делало старообрядцев более рациональными. В потребительской сфере мирской аскетизм налагал жесткие ограничения: отказ от роскоши и «радостей жизни», неприятие чувственной культуры. В этом проявлялось сходное с протестантизмом, отмеченное М. Вебером, сочетание виртуозности в сфере экономики с самой интенсивной формой набожности. Следующие две нормы в производстве и потреблении являются в известном смысле следствием мирского аскетизма.

2. Трудолюбие и малое соотношение «отдых-труд». Эта социальная норма кратко может быть выражена твердой убежденностью старообрядцев в том, что «праздность – училище злых». Большая дисциплинированность и относительная производительность делали найм староверов на работу более предпочтительным по отношению к остальному населению. Помогало это качество и управленцам. Исследователи старообрядческого предпринимательства в биографиях известных купцов-старообрядцев не раз отмечали, что не власть, слава и деньги двигали предпринимателями, не они были целью жизни, а дело, которое они взялись вести.

3. «Бережливость». Со стороны потребления было распространено ограничение мирских радостей, более строгая мораль. Отказ от расточительства и необдуманных трат приводили к более низкой предельной склонности к потреблению. Причем, низкая склонность к потреблению способствовала быстрому накоплению капиталов, необходимых для инвестиций в новые отрасли промышленности, в развитие торговых сетей. Ограничение потребительского спроса со стороны относительно небольшой группы не сказывалось на макроэкономических показателях и не приводило к ситуации недостаточности спроса. Бережливость группы «староверов» ставила ее в экономически более выгодное положение по сравнению остальными агентами рынка. В качестве яркой иллюстрации этого тезиса достаточно вспомнить стиль жизни крупного предпринимателя, родоначальника семейного дела старообрядца П.Е. Бугрова. Образ Петра Егоровича Бугрова (1792-1857) увековечен художественной литературой. Фактически он явился прототипом заволжского тысячника Потапа Максимовича Чапурина – героя романов П.И. Мельникова-Печерского «В лесах» и «На горах». Занимаясь казенными подрядами и хлебной торговлей, П.Е. Бугров сумел быстро стать миллионером, но это никак не сказалось на характере его потребления. П.И. Мельников в «Отчете о современном положении раскола» так описывал эту типичную черту староверов: «Совершенно чуждый образу жизни нового поколения ..., Бугров живет так, как жил он прежде, будучи не капиталистом, как теперь, а рядовым мужиком деревни Поповой... Имея несколько больших каменных домов в Нижнем Новгороде, большую водяную мельницу в Семеновском уезде и кредит чрезвычайно обширный, ворочая сотнями тысяч, этот старик живет хуже всякого мещанина средней руки и делает это не от скупости, не из ханжества и вообще не по каким-либо расчетам, а по привычке к простому быту». Бугров держал себя просто и с работниками и с губернатором, «разъезжая по своим делам, он на пароходах брал место в третьем классе, возил с собою каравай с огурцами или луком и довольствовался подобною пищею, не прибегая к услугам пароходного буфета. И его одежда, порядочно поношенная, соответствовала такому образу жизни». Суровость образа жизни и непритязательность отличала родоначальников купеческих династий Рябушинских, Морозовых и др.

4. «Взаимное доверие и дух общины». Для старообрядцев было свойственно осознание собственной избранности, что предполагало большую степень

доверия к своим единоверцам и меньшую к остальному миру. Сплоченность однородной группы поддерживалась единым мировоззрением, единой исторической судьбой во время гонений. Купец-старообрядец отождествлял себя с общиной, интересами которой он жил. В общине он мог получить беспроцентный кредит, наладить связи с другими регионами. Примечательно, что со стороны остального населения к самим старообрядцам было больше доверия.

5. «Императивы социального служения, а также спасения и укрепления общины». Богатство не рассматривалось как самоцель, а лишь как средство для сохранения и укрепления общины, для социального служения. Эта норма проявлялась в распределении заработанных благ в среде старообрядцев. Нередки были случаи пожертвований, завещаний целого капитала в пользу общины, меценатства. Типичен пример московского купца Тимофея Ефремовича Соколова, прихожанина Преображенского кладбища федосеевцев, который в 1845 г. пожертвовал в своем завещании в пользу общины колоссальную по тем временам сумму в 3 млн рублей, а тысяче человек повелел выдать по тулупу. Причем благотворительность и меценатство не ограничивались рамками общины. Купцы-старообрядцы пополняли коллекции музеев, строили богадельни и больницы, даже поддерживали театральное искусство (С.Т. Морозов).

Таким образом, хозяйственный стиль купцов-старообрядчества проявлялся как в производстве (трудолюбие), так и в потреблении (бережливость) и распределении (служение общине). Картина мира старообрядцев создает предпосылки для более рационального отношения к хозяйству. Отношение старообрядцев к богатству, труду, смыслу хозяйственной деятельности претерпевает изменения и становится более лояльным прежде всего по отношению к торговле. В то же время идеалы старообрядчества остаются традиционными, обезличенный капиталистический порядок, свободный от этического регулирования чужд духу старообрядчества. Богатство не становится самоцелью, хотя трудовой этике и свойственны аскетизм, основательность, методичность. В целом хозяйственный стиль соответствует христианским ценностям и в этом смысле не является абсолютно уникальным. Уникально воплощение этого стиля в рамках русского капитализма. Уникально гармоничное сочетание религии и рыночной экономики.

Преследование со стороны официальных властей наложило отпечаток на уклад жизни и деловую практику старообрядцев. Это были люди «трезвого» поведения, сплоченные тяжелыми условиями жизни и помогавшие друг другу во всех начинаниях. Предприимчивость поддерживалась среди них не только морально, но и материально. Попав в разряд неугодных и гонимых, купцы-старообрядцы сумели выстоять в нелегкой борьбе с властями.

Одним из крупных и экономически развитых центров староверия явился Европейский Север России (в границах Архангельской, Вологодской, Новгородской и Олонецкой губерний). Устойчивые очаги староверия в XVIII в.

сложились в Каргополье, Подвинье, Печорском крае, Петрозаводско-Повенецком районе Карелии и в Шекснинско-Сухонском междуречье. Ландшафтно-географические и климатические особенности территории Севера России, ментальная и этническая специфика населения предопределили сферу торгово-промышленных интересов здешнего старообрядчества и повлияли в конечном итоге на их неоднородный социально-демографический состав. Неоднозначность правительственных мер в старообрядческой политике (от явных репрессий до либерального курса) стала той обстановкой, в которой развивалось местное староверие. Наиболее известным центром старообрядчества в эпоху Петра I стала Выговская поморская пустынь. В 1702 г. выговцы были легализованы. Выговская пустынь была в 1705 г. приписана к Олонецким заводам, и скитники обеспечивали их рабочей силой.

Правительство Петра I отошло от однозначно репрессивной по отношению к старообрядцам политики предшествующих царств. Указы 1716-1718 и последующих годов о переписи всех «раскольников» (кроме живущих близ рубежей), о расположении на них дополнительной платы «за раскол», ношении особых платьев и знаков означали фактическую легализацию старообрядчества. Отныне Петр I со свойственным ему прагматизмом и стремлением к достижению «государственного интереса» и экономической выгоды карательные меры в адрес старообрядцев подчинил фискальным целям. Дополнительная плата с лиц, официально признавших свою приверженность старой вере, определялась в размере подушной подати, с посадских по 40 алтын (1 руб. 20 коп.), а с крестьян по 70 коп., с лиц женского пола бралась половинная сумма (соответственно 60 и 35 коп.). По указу же 1732 г. дополнительная подать с «записных раскольников» из купцов стала исчисляться не на основе размера подушной подати, а исходя из величины их гильдейских окладов, определяемых внутримирской раскладкой общепосадского подушного оклада с учетом хозяйственной состоятельности тягловцев. При этом с тех, кто по гильдиям оказывался, положен в оклад, меньший, чем размер подушной подати, плата «за раскол» взыскивалась по-прежнему в размере подушного сбора, с тем, чтобы она была никак не меньше 40 алтын. Изменение в исчислении размера дополнительной подати с купцов-старообрядцев существенно усилило фискальное давление на их состоятельную часть. В целом, чем выше был размер гильдейского оклада главы семьи и многочисленней ее состав, тем тяжелее становилось бремя нового размера подати, которая хотя и добавлялась к основному окладу, но за счет женской части семьи, не платившей, как известно, подушную подать, значительно ее превосходила. Попытки купцов-старообрядцев ряда городов, подававших в конце 1740-х годов челобитные в Сенат, добиться прежнего исчисления размера дополнительной подати не возымели успеха. Несмотря на предупреждение купцов, что в результате «они могут в самое краткое время прийти во оскудение и отстанут торгового своего промысла и платежа всяких государственных податей», Сенат приказал «с раскольников из купечества»

оклад брать по-прежнему, исходя из размера их платежей в гильдиях «без всякого упущения», взыскав имеющуюся на них недоимку.

Примечательно, что с самого начала наибольшая подать «за раскол» среди тяглого населения была именно для посадских людей. Для всех разрядов крестьян удваивался лишь размер подушных денег (70 коп.), а дополнительный оброк (40 коп.), взимаемый с государственных крестьян вместо помещичьего дохода, брался один раз. С посадских же людей удваивалась вся сумма подушного оклада (т.е. 1 руб. 20 коп.). В этом случае, как и во многих других, правительство проявило традиционно фискальный подход к разработке мероприятий, затрагивавших городских тяглецов. В дальнейшем, после 1732 г., с изменением принципа расчета дополнительной подати с купцов-старообрядцев эти различия еще более усилились. Данное обстоятельство не могло не тормозить процесс перехода крестьян-старообрядцев в купеческое сословие, ибо вступление в посад и изменение сословного статуса старообрядца сопровождалось резким повышением размера платимых податей.

С 60-х годов XVIII в. наметилось изменение правительственной политики по отношению к старообрядцам. Указом 1762 г. всем возвращавшимся из-за границы «раскольникам» и их детям предоставлялось право записываться в купечество (при наличии соответствующего капитала) независимо от их прежнего состояния. Тогда же старообрядцам было разрешено свободно отправлять культ, прекратились судебные и следственные дела, отменили принудительное ношение ими особого платья. Наконец, в 1782 г. была отменена дополнительная плата с раскольников. Отказ от различных дискриминационных мер по отношению к старообрядчеству позволил его приверженцам более не скрывать свои религиозные убеждения. Это не могло не сказаться на их численности, в том числе и в составе гильдейского купечества.

В целом в 16 из 30 городов Европейского Севера России во второй половине XVIII вв. были старообрядческие общины.

Несмотря на достаточные различия в удельном весе старообрядцев среди посадского населения отдельных городов, их общая малочисленность не позволяла им в рассматриваемое время занять ведущее место в городских предпринимательских кругах. Принадлежа к хозяйственно состоятельной части посада, купцы-старообрядцы, судя по размеру их гильдейских окладов в 50-х годах XVIII в., в массе своей относились к купцам 2-й гильдии. Думается, что, помимо достаточно жесткой политики (в первую очередь податной) по отношению к старообрядцам, большое влияние на их материальное положение и хозяйственную состоятельность оказывала недоступность для них важнейших источников накопления капиталов. По крайней мере до 60-х годов XVIII в. таковыми были подряды и откупа, а также другие формы взаимодействия с казной. Неслучайно крупнейшие купеческие фамилии XVIII в. разными каналами были связаны с правительственными кругами, что обеспечивало им поддержку и известную стабильность. Однако именно эти источники доходов, допуск к которым был сопряжен с принесением

присяги в присутствии православного священника, оказывались недоступными для староверов. Лишь с 60 - 70-х годов XVIII в. в связи с отказом от системы монополий в промышленности и торговле и провозглашением принципа свободы промышленной деятельности, со снятием ограничений с мелкотоварного производства происходит подъем предпринимательской активности среди низового купечества, разночинцев, крестьян. Для последних «накопленные капиталы делали доступным вхождение в состав привилегированного гильдейского купечества, что могло способствовать увеличению среди него староверов. Немаловажное значение имело и изменение правительственной политики по отношению к старообрядцам, происходившее в это время. Таким образом, к концу XVIII в. сложились объективные основания для усиления позиций купцов-старообрядцев в торгово-промышленной деятельности. Со временем сложились целые старообрядческие экономические районы со своими промыслами, ремеслами, торговлей и промышленностью: в Тверской губернии – это кожевенное дело (Ржев, Кимры), в Архангельской и Вологодской губерниях старообрядцам принадлежали почти все лесные и рыбные промыслы и т.д.

Большие капиталы, сосредоточившиеся в руках купцов-старообрядцев к концу XVIII в., своеобразно перелились в промышленное предпринимательство в XIX в. Его осуществляли прежде всего выходцы из крестьян, многие из которых в той или иной степени были связаны со старообрядчеством. Так, крестьянин-старообрядец Ф.А. Гучков получил на хранение от Преображенской общины беспоповцев 12 млн руб., которые после 1849 г. стали основой его предпринимательской деятельности. Родоначальник другой знаменитой династии М.Я. Рябушинский, выходец из крестьян Калужской губернии, стал старообрядцем-поповцем в 34-летнем возрасте. Вступив в тесные связи с единоверцами из Рогожской общины – владельцами текстильных производств в Центральной России, пользуясь беспроцентными ссудами, он быстро приумножил капиталы, особенно после женитьбы сына Павла на представительнице семейного клана старшего попа Рогожского кладбища. Эти примеры довольно типичны для становления промышленного предпринимательства староверов в первой половине XIX в.

Уже в XVIII в. купцы из старообрядцев занимают все более заметные позиции в экономике страны, и в начале XIX в. старообрядцы стали активно возвращаться из окраин в Москву. Их предприимчивость, практическая смекалка, воспитанная в житейских бурях, тесная сплоченность и групповая поддержка скоро выдвинули старообрядцев в первые ряды московского купечества. Вскоре почти все крупнейшие торговые и промышленные фирмы Москвы находились в их руках (в числе старообрядцев были Морозовы, Гучковы, Рябушинские, Кузнецовы, Горбуновы, Солдатенковы и многие другие московские миллионеры).

По мере перемещения старообрядческих общин с окраин России в центр эволюционизировали и формы хозяйствования. Складывались, помимо общинной экономики, частно-семейные хозяйства. Так, в Москве вокруг

Рогожского и Преображенского кладбищ действовало свыше 3 тыс. предприятий, в том числе 32 крупных и 120 мелких текстильных фабрик, а Лефортово превратилось в первую в Москве «фабричную окраину». Кроме официально зарегистрированных предприятий действовали и не совсем легальные. Все эти предприятия были частными, но регулятором всей системы оставалась староверческая община, игравшая серьезную роль и в корпоративном старообрядческом предпринимательстве. Ее основное назначение было связано с координацией и обеспечением функционирования своеобразного механизма староверческих хозяйственных сетей.

Основой функционирования сетей являлась хозяйственная солидарность членов согласия. Старообрядцы помогали друг другу во всем. По свидетельству современников, взаимопомощь старообрядцев, руководивших фабриками, с купцами-старообрядцами помогала «им сбывать с выгодой свои произведения, преимущественно пред фабрикантами православными (приверженцами официальной церкви)». Так, в единую систему было организовано «московское» текстильное дело – от закупки сырья до оптовой и розничной торговли, где все звенья находились в руках купцов-старообрядцев одного согласия. Координация поставок сырья, производства и сбыта осуществлялась и в других отраслях. Конфессиональные связи староверов позволяли также осуществлять практически недоступные для других маркетинговые исследования. Так, например, московским хлебным торговцам нужны были верные агенты для выгодной закупки хлеба в плодородных губерниях, и они такие имели в Тульской, Орловской, Воронежской, Тамбовской, Пензенской, Сибирской и Саратовской губерниях, в среде тамошних старообрядческих общин. С их помощью хлеботорговцы «постоянно получали точные сведения не только о ценах на хлеб, но и о том, как растет хлеб, каковы надежды поселян на урожай, каковы запасы помещиков и проч.». То же самое происходило и в торговле рыбой, скотом, «съестными припасами». Сеть агентов также помогала староверам собирать по всей стране необходимые для торговли сведения – об урожае, улове рыбы, количестве порожних судов, местных ценах и конъюнктуре в целом.

Огромное значение для успеха предпринимательской деятельности старообрядцев имели распространенные в общине этические нормы поведения: воздержание и аскетизм в домашней жизни, трезвость, единение и взаимная поддержка, готовность прийти на помощь разорившимся единомышленникам и, наконец, ограничение дивиденда до 6%, что предохраняло предприятия старообрядцев от кризисов.

В результате этих процессов старообрядчество к середине XIX в. стало конфессионально-экономическим сообществом. Роль в нем общин, прежде всего центральных, способствовала их собственной стабилизации и укреплению. Но собственная стабилизация общин являлась лишь инструментом для выполнения основной задачи – обеспечения осуществления функций старообрядческого предпринимательства, направленных на поддержание и консолидацию всего сообщества. Однако по мере развития капитализма,

особенно во второй половине XIX в., влияние общины на частное старообрядческое предпринимательство начинает ослабевать и постепенно частный интерес становится доминирующим. Эта тенденция стала проявляться и в частной жизни купцов-старообрядцев. Так, известный московский богач К.Т. Солдатенков, принимавший активное участие в делах Рогожского кладбища, одновременно состоял в гражданском браке с московской купчихой – француженкой Клеманс Дюбуи. Тем не менее элементы общинного хозяйствования среди предпринимателей-старообрядцев продолжали сохраняться вплоть до конца XIX в.

О значении старообрядчества для развития российского предпринимательства говорит тот факт, что, по подсчетам самих старообрядцев, к 1917 году 64% торгово-промышленного населения России составляли старообрядцы и их дети.

Однако замкнутость старообрядческой общины, ее отвращение к иноверцам порождали и двойной моральный стандарт купцов-старообрядцев (по отношению к своим и чужим). С традиционализмом старообрядчества связан и стойкий традиционализм купечества Центральной России, с подозрением относившегося к западным новшествам. Эта позиция существовала вплоть до XX века. Отрицательное отношение раскольников ко всему иностранному было вызвано не только страхом перед «новинами». По замечанию Г.В.Плеханова, оно явилось формой выражения протеста нарождавшейся буржуазии против конкуренции иностранного капитала. Русское купечество остро переживало конкуренцию со стороны английских и голландских торговых компаний, почти беспощинно продававших и покупавших товары по всей территории страны.

Между русскими старообрядцами и европейскими протестантами было больше различий, чем сходства. Староверы были принципиальными традиционалистами и уже поэтому не могли сыграть в развитии капитализма той роли, которую сыграли не чуждые идеям обновления протестанты. Для них идея спасения сугубо индивидуалистична: каждый спасается в одиночку.

По мнению И. Ионова, «содействие старообрядчества процессу модернизации было недолгим. Помогая созданию классов нового, буржуазного общества, старообрядчество одновременно оплетало капиталиста и рабочего сетью взаимных обязательств, поддерживая между ними традиционные общинные отношения. Тем самым оно тормозило углубление модернизации, мешало превратить отношения предпринимателя и рабочего в безличные, функциональные, чисто рыночные».

Таким образом, раскол православной церкви и преследования властей стимулировал экономическую активность старообрядцев, поскольку многие купцы остались верны старой вере. Именно старообрядчество явилось одной из национальных особенностей российского предпринимательства. Если на Западе протестантизм выступал как религия формирующейся буржуазии, то в России старообрядчество с его жесткими религиозными нормами стало одной из форм первоначального накопления капитала.

Помимо конфессиональной солидарности, патрональных отношений в общине, большую роль в успехе предпринимательской деятельности старообрядцев играли строгие этические нормы; приверженцы старой веры имели репутацию честных и добросовестных деловых партнеров. Сочетание передового предпринимательского опыта и консерватизма нравов – характерная черта менталитета сторонников «старой веры».

Список рекомендуемой литературы

Основная

1. Ананьич Б.В. Банкирские дома в России, 1860-1914 гг.: Очерки истории частного предпринимательства. – М., 2006.
2. Барышников М.Н. Деловой мир дореволюционной России: индивиды, организации, институты. – СПб.: Книжный дом, 2006.
3. Бахтизин Р.Н., Верещагин А.С., Фурман А.Б. Битва за нефть. Россия в борьбе за «черное золото» (конец XIX – середина XX в.). – Уфа, 2003.
4. Бахтизин Р.Н., Верещагин А.С., Кийко М.Ю. «Нефтяной фактор» в российской государственной политике. – Уфа: Нефтегазовое дело, 2007.
5. Бессолицын А.А. История российского предпринимательства. – М.: Маркет ДС Корпорейшн, 2008.
6. Верещагин А.С., Матвеева Л.Д. Очерки по истории российского предпринимательства. – Уфа: УТИС, 2001.
7. Захаров В.Н. История налогов в России, IX – начало XX века / Захаров В.Н., Петров Ю.А., Шацилло М.К. – М.: РОССПЭН, 2006.
8. История предпринимательства в России. В 2 т. Т. 2. Вторая половина XIX – начало XX века. – М.: РОССПЭН, 1999.
9. История предпринимательства в России. В 2 т. Т. 1. От средневековья до середины XIX века. – М.: РОССПЭН, 2000.
10. Купеческие дневники и мемуары конца XVIII - первой половины XIX века / сост. А.В.Семенова, А.И.Аксенов, Н.В.Середа. – М.: РОССПЭН, 2007.
11. Мусская И.А. Самые знаменитые предприниматели России. – М.: Вече, 2003.
12. Перхавко В.Б. Торговый мир средневековой Руси. – М.: Academia, 2006.
13. Перхавко В.Б. История русского купечества. – М.: Academia, 2008.
14. Российские предприниматели в начале XX века: По материалам Торгово-промышленного и финансового союза в Париже: публ. док. / сост. Петров Ю.А., Шацилло М.К. – М.: РОССПЭН, 2004.
15. Хорькова Е.П. История предпринимательства и меценатства в России. – М.: Приор, 1998.
16. Чумаков В.А. Русский капитал от Демидовых до Нобелей. – М.: ИЦ ЭНАС, 2008.
17. Шаммазов А.М., Мастобаев Б.Н., Бахтизин Р.Н., Мовсумзаде Э.М. История развития нефтегазовой промышленности. – Уфа: УГНТУ, 1999.

Дополнительная

1. Аксенов А.И. Генеалогия московского купечества XVIII в. Из истории формирования русской буржуазии. – М.: Высшая школа, 1988.
2. Ананьич Б.В. Россия и международный капитал. 1897-1914: Очерки истории финансовых отношений. – Л., 1970.

3. Андреев А.Р. Строгановы. XIV-XX вв. Энциклопедическое издание. – М., 2000.
4. Баикина А., Додонова Л. Аристократы капитала. Очерки российского предпринимательства и благотворительности X-XX вв. – Тюмень, 1994.
5. Барышников М.Н. История делового мира России. – М., 1994.
6. Барышников М. Н. Политика и предпринимательство в России. – СПб.: Нестор, 1997.
7. Бахрушин Ю.А. Воспоминания. – М., 1994.
8. Беккин Р. Ссудный процент в контексте религиозно-этических хозяйственных систем прошлого и современности // Вопросы экономики. – 2007. - № 2. - С.141-157.
9. Белов С.В. Книгоиздатели Сабашниковы. – М., 1974.
10. Белов С.В., Толстяков А.П. Русские издатели конца XIX – начала XX века. – Л., 1976.
11. Белоусов В.Д. Появление денег в русском государстве // Финансы. - 2003. - № 10. - С.59-61.
12. Бессолицын А.А. Становление предпринимательских организаций в Поволжье (конец XIX – начало XX века). – Волгоград, 2004.
13. Бессолицын А.А., Кузьмичев А.Д. Экономическая история России: Очерки развития предпринимательства. – М.: ГУ ВШЭ, 2005.
14. Бовыкин В.И., Петров Ю.А. Коммерческие банки Российской империи. – М., 1994.
15. Бовыкин В.И. Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России: Очерки. – М., 1997.
16. Боркина Н.В., Першиков А.Н. История российского предпринимательства. – Томск: Изд-во ТПУ, 1999.
17. Боханов А.Н. Коллекционеры и меценаты в России. – М., 1989.
18. Боханов А.Н. Крупная буржуазия в России (конец XIX в. - 1914 г.) – М., 1992.
19. Боханов А.Н. Деловая элита России. 1914 г. – М., 1992.
20. Буржуазия и рабочие России во второй половине XIX - начале XX века. - Иваново, 1994.
21. Бурышкин П.А. Москва купеческая. – М.: Высшая школа, 1991.
22. Вишневски Э. Капитал и власть в России. Политическая деятельность прогрессивных предпринимателей в начале XX века. – М., 2006.
23. Велувенкамп Я. В. Архангельск. Нидерландские предприниматели в России. 1550 – 1785. – М.: РОССПЭН, 2006.
24. Волков М.Я. О рынке недвижимости в Европейской России конца XVII – первой четверти XVIII века // Отечественная история. – 1995. – № 2.
25. Воловик А. У., Семенов А. В. Три эпохи биржи в России. – М., 1993.
26. Володин А.Ю. Фабричная инспекция в России 1882 – 1904 гг. // Отечественная история. – 2007. – №1.
27. Гавлин М.Л. Из истории российского предпринимательства: династия Кокоревых. - М., 1991.

28. Галаган А.А. История предпринимательства российского. От купца до банкира. – М., 1997.
29. Галкин В.В. История биржи в России. – Воронеж, 1998.
30. Гиляровский В. Москва и москвичи. – М., 1979.
31. Гиндин И.Ф. Государство и экономика в годы управления С.Ю. Витте // Вопросы истории. – 2006. – №12. – С.84-106; 2007. – № 1. – С.100-124; № 2. – С.78-93; №3. – С.95-120; № 4. – С.70-97; №5. – С.91-117; №6. – С.80-106; №7. – С.64-93; №8. – С.65-91; №9. – С.62-95; №10. – С.74-99; №11. – С.79-110.
32. Голикова Н.Б. Привилегированные купеческие корпорации России XVI - первой четверти XVIII в. – М., 1998. – Т. I.
33. Горянин А. Традиции свободы и собственности в России. От древности до наших дней. – М., 2007.
34. Гуляева В.В. Развитие предпринимательства в древнерусском государстве (IX-XII вв.). – Владимир, 2000.
35. Гурьев А.Н., Памфилов С.Ф. История России: Кредитная система. – М.: ЮКИС, 1995.
36. Демкин А.В. Западноевропейское купечество в России в XVII в. – М., 1994. – Вып. 1-2.
37. Донгаров А.Г. Иностранный капитал в России и СССР. – М., 1990.
38. Друзинская Е.А., Коновалов В.И. Александр Петрович Кошелев // Вопросы истории. – 2000. – № 8.
39. Думный В.В. История предпринимательства в России. Вып. 2. Российское предпринимательство при Петре Великом (середина 90-х гг. XVII в. – первая четверть XVIII в.). – М., 1999.
40. Дьяконова И.А. Нефть и уголь в энергетике царской России в международных сопоставлениях. – М., 1999.
41. Дьяконова И.А. Нобелевская корпорация в России. – М., 1980.
42. Егоров В.В. Кооперативное движение в дореволюционной России (новый взгляд) // Вопросы истории. – 2005. – №6. – С.3-18.
43. Елютин О.Н. «Золотой век» железнодорожного строительства в России и его последствия // Вопросы истории. – 2004. – №2.
44. Епифанова Л.М. Московская биржа как представительная организация крупной буржуазии // Экономическая история. Ежегодник. – 1999. – М., 1999. – С.235-261.
45. Ергин Д. Добыча. Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть. М., 1999.
46. Есин В.И. Русская газета и газетное дело в России. – М., 1981.
47. Жуликов П.П., Фузеев А.С. Основы предпринимательства. – М., 2009.
48. Заозерская Е.И. У истоков крупного производства в русской промышленности XVI-XVII вв. – М., 1970.
49. Зарубина Н.Н. Православный предприниматель в зеркале русской культуры // Общественные науки и современность. 2001. – № 5. – С. 100-112.

50. Захаров А.И. Западноевропейские предприниматели в России в эпоху Петра I. – М., 1996.
51. Зорин А.В. Соперничество торгово-промышленных компаний // Вопросы истории. – 1998. – № 10-11.
52. Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России: Очерки. – М., 1997.
53. Ионичев Н.П. Внешние экономические связи России (IX - начало XX века): учеб. пособие. – М., 2001.
54. История предпринимательства в России: XIX – начало XX века / под ред. А. Л. Дмитриева, А. А. Семенова. – СПб.: СПбГУ, 2005.
55. Казер М. Отечественное и иностранное предпринимательство в России XIX – начале XX века // Отечественная история. – 1998. – № 4.
56. Караваева И. О роли государства в развитии промышленного предпринимательства в России до 1917 года // Вопросы экономики. – 1996. – № 9.
57. Керов В.В. «Се человек и дело его...». Конфессионально-этические факторы старообрядческого предпринимательства в России. – М.: ЭКОН-ИНФОРМ, 2004.
58. Ключевский В.О. Русская история. Полный курс лекций в трех книгах. Кн.1. – М., 1993.
59. Ковальчук А.В. Москва как крупнейший текстильный центр России во второй половине XVIII века // Отечественная история. – 1996. – № 6.
60. Ковнир В.Н. История экономики России. – М., 2005.
61. Козлова С.А., Дмитриева З.В. Налоги в России до XIX века. – СПб., 2001.
62. Кокорев В.А. Экономические провалы: По воспоминаниям с 1837 г. – М.: Общество купцов и промышленников России, 2005.
63. Краткая энциклопедия по истории купечества и коммерции Сибири: В 4 т. / под ред. Д.Я. Резуна, Д.М. Терешкова. – Новосибирск, 1994-1999.
64. Крупная аграрная и промышленная буржуазия России и Германии в конце XIX – начале XX века. – М., 1988.
65. Кузьмичев А., Петров Р. Русские миллионщики: семейные хроники. – М., 1993.
66. Кузьмичев А.Д., Шапкин И.Н. Отечественное предпринимательство: Очерки истории. – М., 1995.
67. Кузьмичев А.Д., Шапкин И.Н. История российского предпринимательства. – М., 1996.
68. Купеческая Москва. Образы ушедшей российской буржуазии. / отв. ред. Ю.А.Петров и Дж. Уэст. – М.: РОССПЭН, 2007.
69. Купечество в России. XV – середина XIX века / сб. ст. – М., 1997.
70. Куприянова Л.В. Российские предприниматели и проблемы социального страхования 1880-1905 годы // Отечественная история. – 1996. – № 5.
71. Лапина С. Государственное предпринимательство в России / С.Лапина, Н.Лелюхина // Вопросы экономики. – 1994. – № 8. – С.69-79.

72. Левандовская А.А. «Темное царство»: Купец – предприниматель и его литературные образы // Отечественная история. – 1998. – № 6.
73. Левичева И.Н. Особенности становления банковской системы России во второй половине XIX века // Деньги и кредит. – 2002. – № 10. – С.56-65.
74. Лизунов В.П. Старообрядческая Палестина. - Орехово-Зуево, 1992.
75. Лизунов П.В. Штиглицы – «некоронованные короли» российских финансов // Вопросы истории. – 1999. – № 10.
76. Лизунов П.В. Санкт-Петербургская биржа и российский рынок ценных бумаг (1703–1917 гг.). – СПб.: БЛИЦ, 2004.
77. Лизунов П.В. «Великий Манус»: Взлет и падение петербургского биржевого короля // Английская набережная, 4: ежегодник С.- Петерб. общества историков и архивистов, 2006 г. – СПб.: Лики России, 2007. - С. 289–329.
78. Лизунов П.В. Петербургская фондовая биржа и коммерческие банки в России, 1864-1914 гг. // Экономическая история. Обзорение. – М.: Изд-во МГУ, 2008. – Вып.15 (Труды исторического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. – Вып. 42).
79. Мартынов С.Д. Предприниматели, благотворители, меценаты. Строгановы, Алексеевы, Третьяковы, Морозовы, Гучковы. - СПб., 1993.
80. Мартынов С.Д. Финансы и банкирский промысел. Штиглиц, Гинцбурги, Поляковы, Рябушинские. – СПб., 1993.
81. Мигулин П.П. Реформа денежного обращения и промышленный кризис в России (1893-1902). – М.: Общество купцов и промышленников России, 2006.
82. Мирошниченко Е.А. Купцы-старообрядцы в городах Европейской России середины XVIII в. // Отечественная история. – 2006. – №5.
83. Михайлова И.А. От полюдьа до сохи: Какие налоги и как платили в средневековой Руси // Родина. – 2002. – № 2. – С.37-40.
84. Монополистический капитализм в России. – М., 1989.
85. Морозов С.Д. Истоки предпринимательства в России (кустари и ремесленники Поволжья XIX - начала XX веков) // Социс. – 1999. - № 2. - С.102-105.
86. Морозан В.В., Ананьич Б. В., Беляев С. Г., Дмитриева З.В. Петербург. История банков (вторая половина XVIII – первая половина XIX в.). – СПб.: Третье тысячелетие, 2001.
87. Морозан В.В., Ананьич Б. В., Арефьев М.И., Беляев С.Г., Бугров А.В. Кредит и банки в России до начала XX века. – М., 2005.
88. Морозан В.В. История сберегательных касс в императорской России. – СПб.: Соларт, 2007.
89. Никитина С.К. История российского предпринимательства. – М., 2001. - 303с.
90. Никулин Н. М. История предпринимательства в России. – М.: МГИМО, 2007.

91. Орлов А. Предпринимательство в России (истоки и этапы до 1992 г.) // Вопросы экономики. - 1999. - № 12. - С.79-89.
92. Осбринк Б. Империя Нобелей. История о знаменитых шведах, бакинской нефти и революции в России. – М., 2003.
93. Перхавко В.Б. Хлеботорговля в Древней Руси // Отечественная история. – 1996. – № 4.
94. Перхавко В.Б. Купчихи допетровской России // Вопросы истории. – 2009. – №1.
95. Петров Ю.А. «Третье сословие»: вхождение в политику // Полис. – 1993. – №3.
96. Петров Ю.А. Москва купеческая на рубеже XIX – XX веков // Отечественная история. – 1996. – № 2.
97. Петров Ю.А. Крах Алтачевского и фирма Рябушинских // Отечественная история. – 1995. – № 4.
98. Петров Ю.А. Коммерческие банки Москвы. Конец XIX в. – 1914 г. – М., 1998.
99. Петров Ю.А. Московская буржуазия в начале XX века: Предпринимательство и политика. – М., 2002.
100. Погосян Т.Ю. Сущность торговли и эволюция ее на Руси в IX – середине XI века // Вестник ГУ. Серия «Экономика». – 2000. – № 1.
101. Предвестие эры нефти. – М., 2003.
102. Предпринимательство и городская культура в России, 1861–1914 / под ред. У. Брумфилда, Б. Ананьича, Ю. Петрова. – М.: Три квадрата, 2002.
103. Предпринимательство и предприниматели в России от истоков до начала XX века. – М.: РОССПЭН, 1997.
104. Предпринимательство Поволжья: истоки, традиции, проблемы и тенденции развития. – Чебоксары, 1998.
105. Примаченко П.А. Русский торгово-промышленный мир. – М., 1993.
106. Прохоров В.П. Этапы развития благотворительности в России // Вопросы истории. – 2005. – № 3. – С.158-163.
107. Разгон В.Н. Сибирское купечество в XVIII – первой половине XIX в. Региональный аспект предпринимательства традиционного типа. – Барнаул, 1999.
108. Российское законодательство X-XX вв. Т. 1. Законодательство Древней Руси. – М., 1984.
109. Российское предпринимательство. История и возрождение / под ред. Ю.В. Волкова. – М.: Русское Деловое Агентство, 1997.
110. Российское предпринимательство XVI – начало XX в. // Отечественная история. – 1998. – № 6. – С.3-53.
111. Русская нефть, о которой мы так мало знаем / сост. А. Иголкин, Ю. Горжалцан. – М., 2003.
112. Рябушинский В.П. Старообрядчество и русское религиозное чувство. – М.: Вече, 1994.

113. Сартор В. Торговый Дом «ШПИС» // Отечественная история. – 1997. – № 2.
114. Саломатина С.А. Модели коммерческих банков в Петербурге и Москве // Кредит и банки в России до начала XX века: Санкт-Петербург и Москва. – СПб., 2005.
115. Сметанин С.И. История предпринимательства в России. – М.: КноРус, 2008.
116. Соловьева А.М. Промышленная революция в России в XIX веке. – М., 1990.
117. Сапилов Е. Из истории российского законодательства (торговля и промышленность) // Вопросы экономики. – 1997. – № 7.
118. Свердлова Л.М. Купечество Казани: Дела и люди. – Казань, 1998.
119. Старцев А.В., Гончаров Ю.М. История предпринимательства в Сибири в XVII - начале XX вв.: учеб. пособие. – Барнаул, 1999.
120. Судовиков М.С. Мемуары вятских купцов XIX – начала XX вв. // Вопросы истории. – 2007. – №2.
121. Сущенко В.А. История российского предпринимательства. – Ростов н/Д, 1997.
122. Тазьмин Ю.Н. Меценатство и благотворительность в России. К вопросу о мотивациях // СОЦИС. – 2002. – № 2. – С. 92-97.
123. Толмачева Р.П. Краткий словарь по экономической истории: Термины. Понятия. Имена. Хронология. – М.: Дашков и Ко, 2003.
124. Тысяча лет русского предпринимательства. Из истории купеческих родов. – М.: Современник, 1995.
125. Ульянова Г.Н. Благотворительность как фактор сдерживания социального напряжения: Статистика «класса отверженных» в России в XIX – начале XX вв. // Вестник РУДН. – 2005. – № 4. – С. 60-67.
126. Ульянова Г.Н. Законодательство о благотворительности в России (конец XIX - начало XX вв.) // Отечественная история. – 2005. – №6.
127. Фельдман М.А. Промышленные рабочие в начале XX века // Вопросы истории. – 2006. – №1.
128. Фурсенко А.А. С.Ю.Витте и экономическое развитие России в конце XIX – начале XX в. // Новая и новейшая история. – 1999. – № 6.
129. Фурсенко А.А. Нефтяные тресты и мировая политика. 1880-1918 гг. – М.-Л., 1965.
130. Фурсенко А.А. Нефтяные войны (конец XIX – начало XX вв.). – М., 1985.
131. Черноу Р. Титан. Жизнь сэра Джона Д. Рокфеллера. – М., 1999.
132. Шахназаров О.Л. Отношение к собственности у старообрядцев (до 1917г.) // Вопросы истории. – 2004. – №4.
133. Шепелев Л.Е. Акционерные компании в России. – Л., 1979.
134. Шумилов М.М. Торговля и таможенное дело в России: становление, основные этапы развития (IX – XVII вв.). – СПб., 2006.

135. Янебарович В.А., Юхищенко Е.М. Лидер московского купечества Н.А.Найденов (по воспоминаниям Н.А.Варенцова) // Отечественная история. 1997. № 5.
136. Юденкова Т.В. Павел и Сергей Третьяковы: предпринимательская и благотворительная деятельность // Отечественная история. – 2007. – №2.
137. Юровский В.Е. Кризисы финансовой системы Российской империи в XIX веке // Вопросы истории. – 2001. – № 2. – С.32-47.