

Министерство образования Российской Федерации
Томский политехнический университет

А. Н. Першиков

**ИСТОРИЯ РОССИЙСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

КУРС ЛЕКЦИЙ

Оглавление

Лекция 1. Введение в курс «История российского предпринимательства».....	3
Лекции 2-3. Зарождение предпринимательства в мире и на Руси.....	15
Лекция 4. Предпринимательство в Московском государстве В XV-XVII вв.....	37
Лекция 5. Российское предпринимательство в XVIII - первой половине XIX вв.....	54
Лекция 6. Реформы второй половины XIX - начала XX вв. и предпринимательство.....	72
Лекции 7-8. Социальный облик российских предпринимателей конца XIX – начала XX в.....	91
Приложения	106
Персоналии	106
Базовые понятия и термины	126
Литература.....	139

ЛЕКЦИЯ 1. ВВЕДЕНИЕ В КУРС «ИСТОРИЯ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

Вопросы

1. Предмет, задачи и базовые понятия курса.
2. Зарождение и развитие научных взглядов на предпринимательство.
3. Востребованность знаний о предпринимательстве в современной России.

Предмет, задачи и базовые понятия курса.

История российского предпринимательства – составная часть отечественной истории. Нельзя глубоко и всесторонне понять прошлое нашего народа, не вскрыв и не осознав его деловую жизнь, не ознакомившись с её творцами. Процесс зарождения, становления, развития, а также практической созидательной деятельности отечественного делового мира является предметом курса «История российского предпринимательства».

Ключевой фигурой деловой жизни выступает предприниматель. Поэтому необходимо прежде всего уяснить содержание этого понятия.

Наиболее общее его толкование обнаруживается в третьем томе толкового словаря В.А. Даля. По Далю, предприниматель – человек, который что-либо предпринимает. А слово «предпринять» или, что тождественно, «предприятить» означает затевать, решиться исполнить какое-либо дело, приступить к совершению чего-либо большого. От термина «предприятить» происходит термин «предприимчивый», который характеризует человека, склонного к предприятиям, смелого, решительного, отважного в такого рода делах (Даль В.А. Толковый словарь русского языка. Т. 3. М., 1980. С. 388).

Современные представления о предпринимателях также исходят из того, что это – люди смелые, решительные, инициативные. По меткому определению Г.Н. Гинса, «предпринимателем является человек со свободной инициативой, рискующий своими средствами ради получения выгодного хозяйственного результата» (Гинс Г.Н. Предпринимательство. М., 1992. С. 19).

В современной литературе выделяют более 20 качеств личности «идеального предпринимателя». Наиболее распространенными из них являются:

- упорство и настойчивость в достижении поставленной цели;
- самостоятельность мышления и практических действий, умение найти свою нишу в системе рынка;
- способность организовать и заинтересовать людей, придать их деятельности целенаправленный характер;
- способность убеждать и устанавливать деловые связи, а также личные контакты;
- умение преодолевать консерватизм собственного мышления, инерцию окружающей среды;
- насущная потребность свободы действий;
- способность самостоятельно определить свою судьбу;

- высокая информированность о клиентах, конкурентах и в целом о сфере бизнеса.

Из перечисленных качеств личности идеального предпринимателя видно, что одни из них можно выработать в процессе обучения или приобрести на практике, другие же являются врожденными, их надо лишь развивать.

Что же характеризует предпринимателя как личность? Прежде всего, внутреннее стремление к поиску, новаторству, к активной преобразующей и созидательной деятельности в интересах общества. Вероятно, это и есть тот тип личности, которую Л.Н. Гумилёв определил как личность пассионарную, и которая, согласно его концепции, обладая огромной энергией, способна воздействовать на окружающих ее людей и совместно с ними создавать очаги локальной цивилизации.

Определив характерные черты личности предпринимателя, нетрудно понять мотивы его деятельности. До недавнего времени как в литературе, так и в общественном сознании они сводились в основном к самообогащению. О других предпринимательских мотивах практически речи не шло. На самом деле спектр деловой мотивации гораздо шире и многообразнее. Он включает в себя стремление занять должное место в обществе, приобрести власть, доказать свое превосходство над другими, продолжить семейные традиции и т.д. «Настоящий предприниматель действует не только ради денег, обогащения. Его увлекает масштабность и новизна, казалось бы, неподъемных задач», – пишет авторитетный современный бизнесмен И.Х. Кивелиди (цит. по кн.: Бизнесмены России: 40 историй успеха. М., 1994. С. 144). Именно в этом и состоит главное предназначение предпринимателя, когда предприниматель, обогащая себя, в то же время содействует приумножению богатства страны.

Другим базовым понятием курса является понятие «предпринимательство». В литературе наших дней обнаруживаются различные его определения. В одних публикациях, как правило, экономического направления, оно определяется как важнейшая экономическая функция, которая характеризуется риском, поиском и реализацией нововведений, комбинированием производственных факторов. В других работах предпринимательство определяется и трактуется как психология поведения и управления, предполагающая самостоятельное принятие решений, организационное новаторство, творческий поиск. В соответствии с третьим подходом предпринимательство определяется как особый вид человеческой деятельности, направленный на приумножение личного и общественного богатства и отличающийся: а) свободой в выборе направлений и методов деятельности; б) самостоятельностью в принятии решений; в) ответственностью и г) ориентацией на получение коммерческого эффекта и вероятной прибыли (Абалкин Л.И. На перепутье: Размышление о судьбах России. М., 1993. С. 151).

Исходя из вышеприведенных трактовок понятий «предприниматель» и «предпринимательство», можно считать, что предпринимательство выступает как один из важнейших видов человеческой деятельности, объективно сочетающий в себе личные и общественные интересы, обеспечивающий в конечном итоге приумножение общественного богатства.

Зарождение и развитие научных взглядов на предпринимательство.

Теоретическое осмысление предпринимательства уходит в глубокую древность. В трудах Ксенофонта (430-354 гг. до н.э.) – «Домострой», Платона (427-347 гг. до н.э.) – «Государство» и «Законы», Аристотеля (384-322 гг. до н.э.) – «Политика» и других мыслителей античного мира, в Библии ставилась и рассматривалась проблема накопления богатства, отношения к собственности, к деловой жизни.

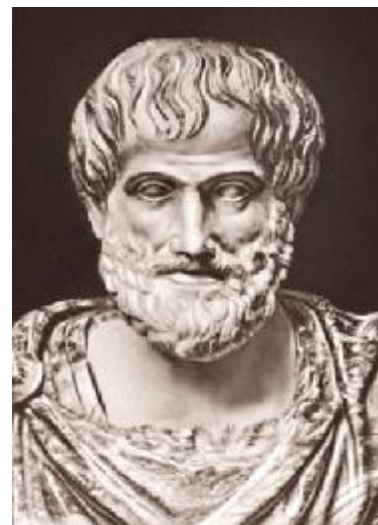


Рис. 1. Аристотель

В качестве предпринимателя рассматривался купец, с его именем были связаны все деловые отношения, за исключением кредитных операций. Последние осуществлялись в основном ростовщиками, которые давали деньги в займы под проценты. Однако считалось, что предпринимательская деятельность как тех, так и других построена на обмане. Поэтому занятие ростовщичеством и торговлей осуждалось церковью, расценивалось как небогоугодное и грешное явление. Некоторый либерализм в эти взгляды внёс итальянский богослов Фома Аквинский (1225-1275 гг.), посчитавший, что крупные доходы купцов и ростовщиков допустимы, но лишь тогда, когда они извлекаются трудом, связаны с транспортными и прочими издержками, а также с риском. Аквинский, отдавая дань времени, предпринял определенную попытку компромиссным путем разрешить противоречия между церковью и деловым миром, сделав ему некоторые уступки.

Наиболее важную роль в повышении престижа торговли и купечества сыграли меркантилисты, которые считали основным богатством страны золото и серебро. Источник богатства они видели в торговле. Государство, по их мнению, должно проводить протекционистскую политику, поощрять экспорт, сдерживать импорт, всемерно поддерживать потенциальное купечество, а оно должно ввозить золото и серебро. Один из теоретиков меркантилизма Антигуан де Монкретьен в своем «Трактате политической экономии» в 1615 г. писал, что торговля есть главная цель различных ремесел. Купечество он сравнивал с насосом, который накачивает богатством страну.

Идеи меркантилизма нашли поддержку в России. Одним из первых поддержал их видный русский ученый, крупный государственный деятель и дипломат XVIII в. А.Л. Ордин-Нащокин (1605-1680 гг.). Он выступал за развитие внешней торговли как важнейшей статьи доходов Российского государства, отстаивал интересы купцов-оптовиков в конкуренции с иностранными коммерсантами. Эти свои взгляды и требования он воплотил в Новоторговом уставе (1667 г.) и в Таможенном уставе (1653 г.).

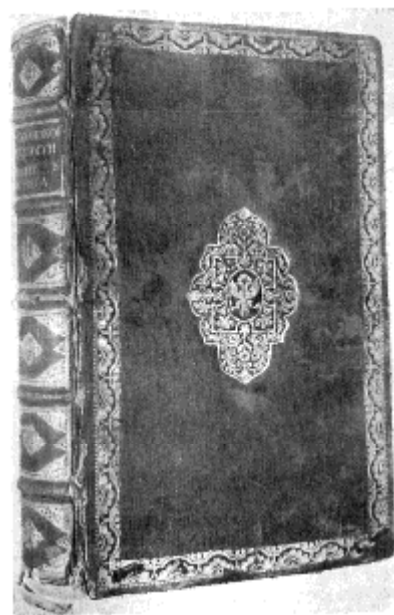
Заметный вклад в теорию меркантилизма внес И.Т. Посошков (1652-1726 гг.) в труде под названием «Книга о скудности и богатстве» (1724 г.). На первое место в обществе он ставил купцов, считая, что «купечеством всякое царство богатится». Защищая интересы купечества, он предлагал запретить торговлю дворянам и крестьянам, только купечество должно обладать монополией на торговлю. Посошков был сторонником активной внешней торговли, предназначение которой – приносить прибыль государству и приумножать количество денег в стране.

Будучи идеологом и защитником интересов купечества, И.Т. Посошков был близок к идеям западных меркантилистов. В ряде случаев он пошел дальше меркантилистов Запада, преодолев односторонность концепции «торгового баланса». В системе его взглядов торговля и производство выступали единым хозяйственным комплексом.

Учение меркантилистов отражало эпоху первоначального накопления капитала, и поэтому предпринимательство в нём отождествлялось с торговлей, а предприниматель – с купечеством.

Взгляды меркантилистов были подвергнуты критике со стороны физиократов во главе с французским ученым Ф. Кенэ. Физиократы считали основным источником богатства не торговлю, а производство, в первую очередь сельскохозяйственное. По их мнению, в обществе должно действовать два класса: производительный класс (сельскохозяйственный) и бесплодный класс, занятый несельскохозяйственным, т.е. промышленным производством.

Новую трактовку предпринимательства дали английские экономисты А. Смит и Д. Рикардо, создавшие науку об общественном богатстве или, по выражению самого Смита, науку о «богатстве народа». Предпринимателя они рассматривали как собственника капитала, организатора производства. Ради получения прибыли предприниматель идет на риск, поскольку вложения капитала в какое-либо дело всегда содержат в себе элементы риска. Полученная прибыль, по мнению А. Смита, является компенсацией собственника за риск. Д. Рикардо рассматривал предпринимательство как важнейший и обязательный элемент эффективного хозяйствования в условиях рынка.



«Книга о скудности и богатстве». Санкт-Петербург, 1724 г.
Российская Академия наук, Санкт-Петербург, Библиотека.

Рис. 2. Посошков И.Т. «Книга о скудности и богатстве»



Рис. 4. Д.Рикардо

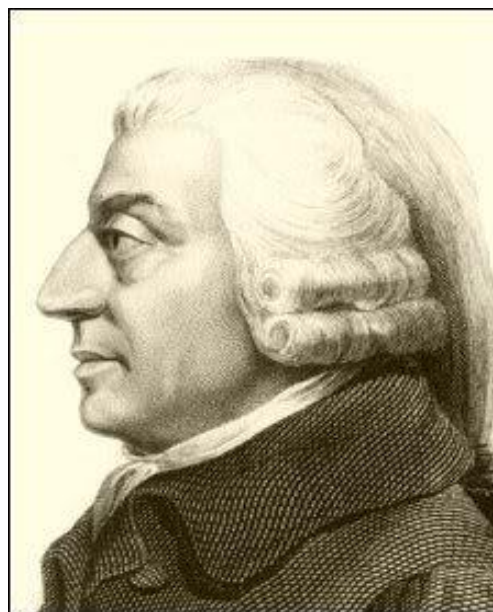


Рис. 3. А.Смит

Противоречивыми оказались взгляды на предпринимательство, на деятельность капиталистов-предпринимателей К. Маркса. С одной стороны, он признавал и высоко оценивал достижения буржуазии в развитии производительных сил общества, в освоении природных богатств, в организации производства, но, с другой стороны, высказывался крайне негативно об истоках и сущности её частнопредпринимательской деятельности. «Фигуры капиталиста и земельного собственника, – признавал Маркс в предисловии к первому изданию «Капитала», – я рисую далеко не в розовом свете» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 4. М., 1954. С. 429).

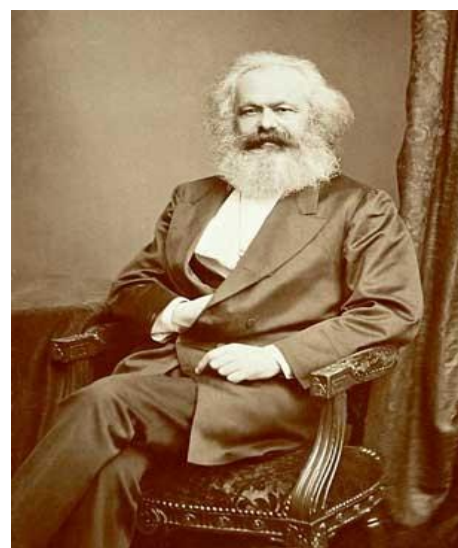


Рис.5. К.Маркс

Очевидно, главная причина указанного противоречия исходит из своеобразия методологии К. Маркса, основанной на материальных приоритетах, на классовых подходах.

Несколько по-иному подошел к освещению этих проблем другой немецкий ученый М. Вебер (1864-1920 гг.). Он связывал развитие капитализма с рациональной организацией производства, с изменениями в психологии поведения людей, с утверждением протестантской религии, проповедовавшей индивидуализм, обогащение, экономию и бережливость, активную предпринимательскую деятельность. Наиболее подробно эти идеи М. Вебер изложил в работе «Протестантская этика и дух капитализма».



Рис. 6. М.Вебер

Различные понимания и толкования вызывала частнопредпринимательская деятельность среди российских мыслителей, ученых, государственных деятелей XIX- начала XX вв. Одни из них, в основном консервативного направления, отстаивали традиционный, самобытный путь развития страны, считали, что национальному менталитету чужд этот западный дух предпринимательства, другие представители, в основном марксистского учения, признавали его, но лишь с негативных позиций. Наконец, были и такие, как С.Ю. Витте, П.А. Столыпин, П.Б. Струве, С.Н. Булгаков, М.И. Туган-Барановский, которые не только поддерживали частное предпринимательство, но и видели большие национальные перспективы его развития.

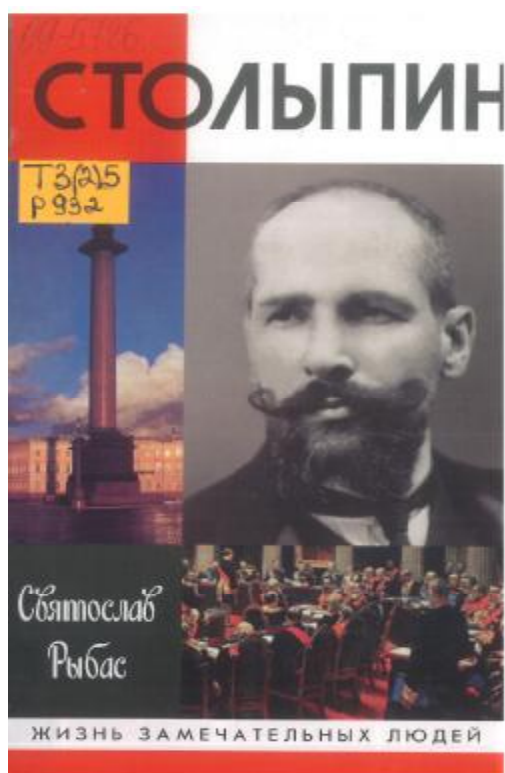


Рис. 7. С. Рыбас. «Столыпин»

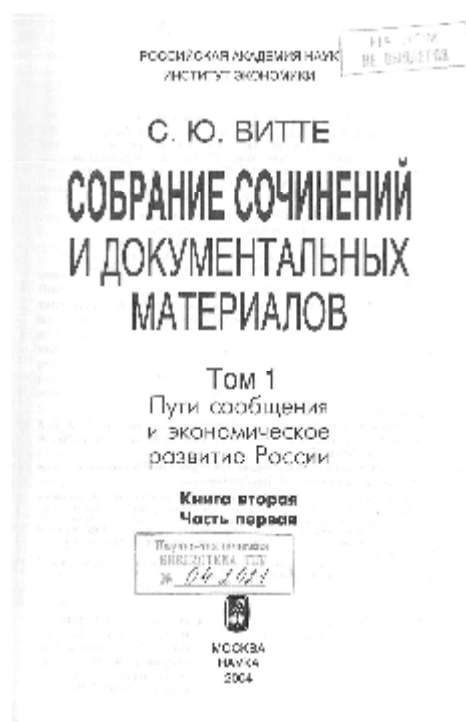


Рис. 8. С.В. Витте. Собрание сочинений и документальных материалов.

В конце XIX – начале XX вв., когда в ведущих странах мира утверждалось индустриальное общество с его ориентацией на развитие частного предпринимательства, возникли новые концепции предпринимательства и предпринимательской деятельности. Одой из них была теория предпринимателя – новатора, разработанная австрийским ученым Й. Шумпетером (1883-1950 гг.). Как подчеркивал видный французский экономист Перру, Шумпетер понял, что «Новаторство служило важным источником развития капитализма в прошлом и является единственным шансом, открывающим капиталистическому обществу дорогу в будущее» (цит. по кн.: Черников Г.П. Предприниматель – кто он?: Из опыта российского и зарубежного предпринимательства. М., 1992. С. 31).

Предприятие и предприниматели, по мнению Шумпетера, выступают двигателями механизмов производства, обмена и распределения. Предприятие – это «действие, которое надо осуществить», а предприниматель – «агент, реализующий все новые и новые комбинации факторов производства (за счет обновления товарной продукции, поиска новых рынков и т.д.)». Он должен постоянно преодолевать как собственную инерцию, связанную с собственными привычками и укоренившимися традициями, так и сопротивление окружающей среды. Шумпетер не объединял всех предпринимателей в единый класс и не рассматривал предпринимательство как профессию. Это, по его мнению, обязательное качество, отличающее каждого человека бизнеса. Всех предпринимателей в зависимости от выполняемых ими функций Й. Шумпетер делил на четыре типа:



Рис. 9. Й. Шумпетер

1) «фабриканты – творцы», которые являются собственниками средств производства и сами руководят предприятиями; 2) «капитаны индустрии», которые не являются собственниками предприятий, но, владея акциями, а часто и контрольным пакетом, имеют большое личное влияние; 3) «директора» или менеджеры; 4) «основатели», которые специализируются на разработке проектов создания предприятий и их осуществления. Несмотря на различия, все представители групп имеют общие черты: стремление к господству, «спортивный вкус» к одержанию «новых побед», «радость творчества». По мнению исследователей, Шумпетеру, при всей оригинальности его подходов к предпринимательству и его творцам, присуща абсолютизация такого качества предпринимателя, как новаторство. Но оно, хотя и является важнейшим качеством предпринимателя, – далеко не единственное в ряду его существенных характеристик.

Взгляды Шумпетера, как и других ученых, получили дальнейшее развитие и обогащение в работе нашего соотечественника Г.К. Гинса, который, находясь в эмиграции в Манчжурии, опубликовал интересную книгу под названием «Предприниматель». В ней удачно сочетается теория и практика предпринимательской деятельности, вскрываются её истоки, основные этапы становления и развития. Предприниматель рассматривается автором не только как основной и определяющий субъект эффективной хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики, но и как определенный психо-

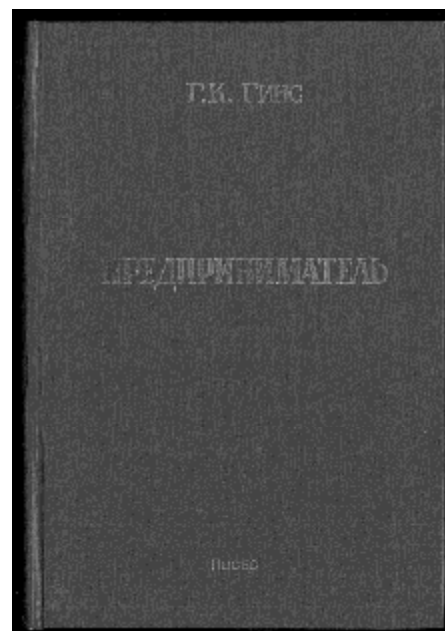


Рис. 10. Г.К. Гинс. «Пред-

логический тип личности, отличающийся предприимчивостью, решительностью, гибкостью поведения. Решающую роль в психологии поведения предпринимателя играет предприимчивость, которая, по Гинсу, является добавочным свойством человека, возникает в результате работы его сознания и проявляется в способности действовать творчески, инициативно в неординарных условиях. Эти действия должны быть глубоко продуманными, отличаться новизной, основываться на знаниях, подкрепляться конкретными делами.

Однако подобными свойствами обладают не только предприниматели, но и люди, занимающиеся другими видами деятельности. Чем же тогда отличаются от них предприниматели? Во-первых, тем, что они действуют в сфере бизнеса, где к ним предъявляются специфические требования, во-вторых, их деятельность направлена на получение прибыли и соответственно сопряжена с финансовым и личным риском. Поскольку в случае коммерческой неудачи предприниматель может потерять не только вложенные в дело средства, но и лишиться всех материальных ценностей.

Г.К. Гинс разделял взгляды французских ученых П. Леруа Боне и В. Парето, причисляя предпринимателей к классу элиты, т.е. тех избранных, которые по природным свойствам предназначены возглавлять хозяйство. Он опровергает учения (преимущественно социалистов), по которым предполагается выполнять обязанности предпринимателей в порядке выбора, руководствуясь моральными качествами кандидатов.

Кризис конца 20-х и начала 30-х гг. в ведущих капиталистических государствах мира опроверг теорию рыночного автоматизма и стихийности, внёс существенные коррективы в изучение предпринимательства. Они связаны с именем выдающегося английского ученого Дж. М. Кейнса и его основным трудом «Общая теория занятости, процентов и денег» (1936 г.). Кейнс трактовал предпринимателя как своеобразный социально-психологический тип хозяйственника, для которого главное не столько новаторство и рационализм, сколько синтез определенных психологических качеств: риск, твердость духа, целеустремленность.

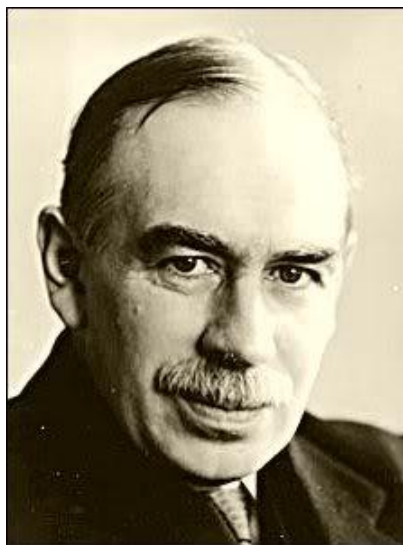


Рис. 11. Дж.М. Кейнс

Преодолеть трудности предприниматель может лишь на основе собственного оптимизма и уверенности в себе. В то время когда иссякает жизнерадостность и остается лишь один математический расчет, предпринимательство, по образному выражению Кейнса, «хиреет и испускает дух». Частная инициатива в инвестиционных процессах развертывается лишь тогда, когда «разумные расчеты дополняются и поддерживаются духом жизнерадостности, чтобы мысль о конечном ущербе, в плену которой часто оказываются пионеры... просто отбрасывалась в сторону подобно тому, как здоровый че-

ловек попросту не думает о смерти». (цит. по: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 127).

Начавшаяся на рубеже 60-х годов научно-техническая революция радикально изменила предпринимательскую деятельность, потребовала новых теорий. Они зарождались как на волне критики кейнсианства, так и на собственной основе. Одно из ведущих мест среди них заняла теория «революции управляющих» и «техноструктуры» Дж. К. Гэлбрейта. По его мнению, в условиях укрупнения промышленного производства, образования гигантских корпораций (акционерных обществ) происходит демократизация управления экономикой, потеря власти капиталиста – собственника. «Люди, которые управляют крупными корпорациями, не являются собственниками сколько-нибудь существенной доли данного предприятия» (цит. по: Новое индустриальное общество: Экономическая теория: Хрестоматия. М., 1995. С. 163). К руководству предприятиями приходят так называемые техноструктуры – технические специалисты и администраторы.

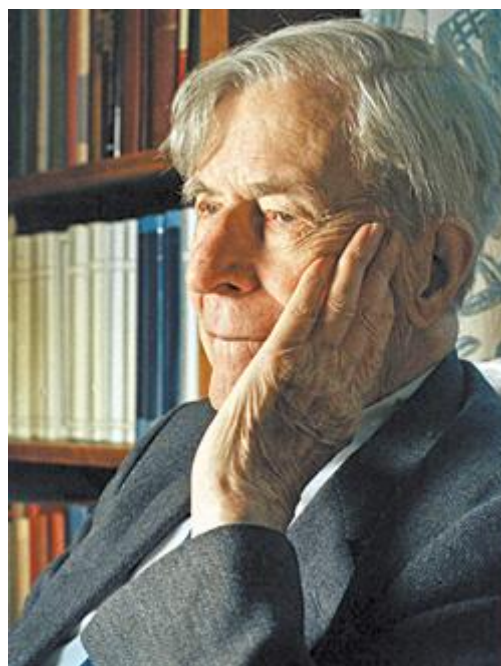


Рис. 12. Дж.К. Гэлбрейт

Концепция Гэлбрейта не встретила однозначного понимания среди ученых. Одни подвергли её критике за «технократизм» управления, за понижение роли акционеров в управлении производством. Другие исследователи не согласились с преуменьшением роли частной инициативы, свободного предпринимательства, видя в его теории не что иное как поддержку демократии. Против концепции Гэлбрейта выступили представители современного либерализма во главе с известным ученым лауреатом Нобелевской премии Ф.А. фон Хайеком. Взгляды фон Хайека нашли отражение в ряде публикаций: «Дорога к рабству», «Конституция свободы», «Роковое заблуждение» и др.

Одной из главных проблем, которую рассматривает фон Хайек, является проблема развития частной инициативы, частного предпринимательства как важнейшего фактора жизнедеятельности рынка, повышения экономической эффективности. Решение проблемы он тесно связывает с экономической свободой, частной собственностью, индивидуализмом. Однако необходимые, с его точки зрения, ограничения не могут создаваться искусственно государством, а должны определяться общими правилами поведения, которые вырабатываются рынком. Для поддержания рыночного порядка Хайек считал необходимым два правила: первое – отказ от присвоения чужой собственности и второе – выполнение добровольно взятых на себя договорных обязательств. Конкурентная борьба как между предпринимателями, так и другими членами общества должна быть честной и осуществляться строго по правилам.

Изложенные теоретические взгляды и воззрения представляют сегодня большой интерес для России. Апробированные на практике в различных странах, доказавшие свою жизнеспособность, они могут оказать существенную помощь российским реформаторам. Задача заключается в определении приемлемой теоретической платформы, наиболее полно соответствующей требованиям времени, специфике российского общества.

Востребованность знаний о предпринимательстве в современной России.

Поскольку основным содержанием предпринимательской деятельности является осуществление новых комбинаций факторов производства и обращения или разных нововведений, то оно играет решающую роль в реформировании процесса производства, распределении товаров и преобразовании сферы услуг. Поэтому в современных условиях реформирования российской экономики, изучение истории российского предпринимательства приобретает особо важное значение. Почему?



Рис. 13. Заседание Совета Министров

Во-первых, опираясь на многовековой опыт отечественного предпринимательства, можно обеспечить более эффективное решение современных проблем организации и развития предпринимательского движения.

Во-вторых, в отличие от народов многих других стран, в России был прерван процесс развития рыночных отношений, активной деловой жизни, забыты лучшие ее традиции. Поэтому сегодня, когда в стране утверждается предпринимательство, когда изыскиваются пути повышения его эффективности, весьма важно изучить эти традиции, придать им гласность, обеспечить действенное распространение их.

В-третьих, история российского предпринимательства как предмет специального изучения долгое время не рассматривалась в научной и учебной литературе. Деловая жизнь России освещалась крайне редко, а если и освещалась, то в основном тенденциозно, с классовых позиций. Были забыты имена лучших российских предпринимателей. О них мало что было известно, а если и известно, то в основном в негативном плане. Далекое не объективно освещались они во многих произведениях отечественной художественной литературы. В результате действия всех этих факторов в массовом сознании сформировался отрицательный образ российского предпринимателя как «кровопийцы и эксплуататора, душителя народных масс» и т.д. Современная реальность с ее резкой полярной социальной дифференциацией, низкой предпринимательской культурой не вносит каких-либо существенных позитивных изменений в имидж отечественного предпринимателя.

Разумеется, это осложняет процесс перехода страны к рыночной экономике, частному предпринимательству. Необходимо преодолеть наследие и не только постсоветского, но еще и дореволюционного прошлого. «Здесь, – по мнению академика Л.И. Абалкина, – важно избежать двух крайностей. С одной стороны, – идеализации, неумеренного восторга перед деяниями действительно выдающихся российских предпринимателей, замалчивания его темных и порой жестоких страниц. С другой стороны, нужно отказаться от примитивного изображения отечественного предпринимательства, одностороннего подчеркивания его эксплуататорской природы, отсталости и некультурности.» (цит. по: Абалкин Л.И. На перепутье. М., 1993. С. 153).

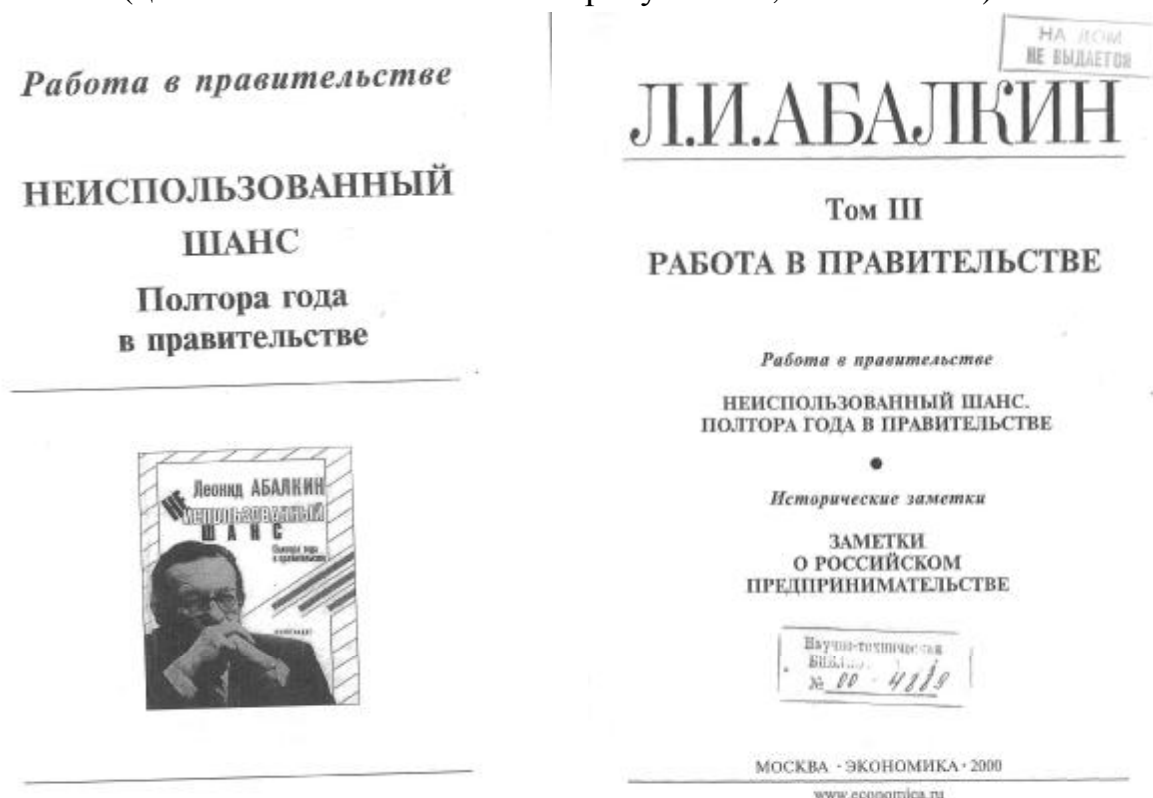


Рис. 14. Л.И. Абалкин. «Работа в правительстве»

Определенное разрешение подобного рода проблем, возрождение в памяти народа имен отечественных предпринимателей и их созидательных дел является важнейшей, но не единственной задачей, решаемой в данном курсе. В нем ставятся и решаются и многие другие задачи гуманитарного, исторического, а в известной мере, и экономического образования.

Курс «История российского предпринимательства» расширяет исторические представления о таких явлениях, как эволюция деловой и хозяйственной жизни, процесс первоначального накопления капитала, предпринимательская культура, деловая этика, традиции делового мира и т.д. В конечном счете все это способствует более глубокому пониманию проблем экономического и созидательного потенциала страны.

Историю становления и развития российского предпринимательства нельзя изучать в отрыве от тех процессов, которые происходили в россий-

ской экономике. А это предполагает «выход» на целый ряд экономических категорий (банк, кредит, акция и т.п.). Таким образом, курс «История российского предпринимательства» является своеобразным синтезом исторического, гуманитарного и экономического знания.

Наконец, курс предполагает решение ещё одной задачи морально-психологического характера, связанной с переориентацией личности в условиях перехода страны к рыночной экономике. Прежние ориентиры и ценности утрачивают свою значимость. Рынок требует от личности иной ориентации и других качеств предприимчивости, способности к риску и т.д. Определённую помощь в их формировании может оказать изучение личности российских предпринимателей, представленных в данном пособии.

В соответствии с поставленными целями и задачами разрабатывалась концепция курса, определялись и раскрывались основные ее направления.

История российского предпринимательства рассматривается в пособии в трёх главных ракурсах:

во-первых, становления предпринимательства как особого вида человеческой деятельности, возникшего в процессе разделения труда, отличающегося свободой, инициативой, новаторством, требующего определённых условий и предпосылок для своего развития;

во-вторых, зарождения и эволюции самого российского предпринимателя, соединяющего в себе достижения западного предпринимательского опыта и специфические черты российской ментальности, способного обеспечить наращивание экономического и финансового потенциала страны при сохранении её уникальности в рамках мировой цивилизации.

в-третьих, становления и развития основных видов предпринимательства: торгового, кредитного, аграрного, а также конкретных форм их проявления.

Деление предпринимательства на указанные виды и формы является в известной мере условным, поскольку на практике они тесно переплетались и соединялись, а их носитель мог быть одновременно и купцом, и ростовщиком. Однако для понимания сущности и многогранности исторического процесса важно провести такую дифференциацию и рассмотреть зарождение и развитие каждой группы, каждой формы как в отдельности, так и в их взаимодействии.

Как уже отмечалось, история российского предпринимательства является составной частью отечественной истории. Поэтому зарождение, становление и развитие российского предпринимательства рассматривается в тесной связи с важнейшими историческими событиями в российском государстве и обществе, в экономической и духовной жизни страны.

Но история российского предпринимательства – это не только часть отечественной истории, но и международной деловой жизни. Процесс взаимодействия западного и российского предпринимательства носил сложный, противоречивый характер. Были периоды сближения, но были времена отчуждения и обособления. Сравнительный анализ мирового (в значительной мере западноевропейского) и российского предпринимательства занимает важ-

ное место в концепции курса. Он позволяет выявить и раскрыть закономерности становления и развития предпринимательского мира, показать специфику проявления в российских условиях.

Наряду со сравнительным анализом использовались и другие методы изучения и изложения материала. Зарождение предпринимательства, становление и развитие основных форм деловой жизни, эволюция национальной специфики российского предпринимательства были осмыслены и освещены в исторической Теоретическое последовательности. Это предполагало также проблемный характер рассмотрения важных аспектов в пределах отдельных исторических этапов.

ЛЕКЦИИ 2-3. ЗАРОЖДЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МИРЕ И НА РУСИ.

Вопросы

- 1. Деловая жизнь в древнейших цивилизациях.**
- 2. Хозяйственная и деловая жизнь восточных славян.**
- 3. Торгово-предпринимательская деятельность в Киевской Руси.**
- 4. Деловая жизнь на Руси в период удельной раздробленности и татаро-монгольского ига.**

ДЕЛОВАЯ ЖИЗНЬ В ДРЕВНЕЙШИХ ЦИВИЛИЗАЦИЯХ.

Предпосылки становления предпринимательства

Нельзя понять сущность российского предпринимательства, как и предпринимательства любой другой страны, не вскрыв и не уяснив истоки происхождения деловой жизни на земле. А они уходят своими корнями в глубокую древность и тесно связаны с возникновением и становлением цивилизации, с переходом человечества от присваивающих форм хозяйства (охоты, рыболовства, собирательства) к производящему хозяйству – земледелию и скотоводству. Этот переходный период, продолжавшийся в VIII-V тыс. до н.э. и получивший в исторической литературе название неолитической революции, явился важным шагом на пути становления деловых отношений. Почему? Во-первых – и это самое главное – качественно новые и более эффективные орудия труда позволяли человечеству получать прибавочный продукт, столь необходимый и важный для зарождения и развития деловых отношений, во-вторых, выделение из сообщества охотников, рыбаков и собирателей обществ земледельцев и скотоводов, а затем и ремесленников породило одну из самых простейших форм деловых отношений – обмен.

Обмен, сначала внутриродовой, – зародился в родовом обществе и был тесно связан с натуральным хозяйством, основанном на самообеспечении. Но когда увеличились излишки продукции, произошло разделение труда, характер и масштабы обмена существенно изменились: скотоводы или земледель-

цы не могли, например, развиваться без изделий ремесленников, а последние, в свою очередь, нуждались в продуктах питания, которые они могли получать лишь у земледельцев и скотоводов. Т.е. обмен становится необходимым и приобретает более широкий размах.

Хозяйства, имевшие крупные излишки, участвовали в обмене более активно. До тех пор, пока обмен ограничивался получением продуктов питания и различных предметов для личного потребления, излишки не оказывали влияния на взаимоотношения отдельных семей. Но как только излишки продуктов стали обменивать и направлять на расширение собственного производства, обмен усилился, а вместе с ним и экономический потенциал отдельных хозяйств. На смену натуральному хозяйству пришло меновое, которое внесло свои изменения в характер обмена и в деловые отношения.

Обмен из внутреннего стал межплеменным и постоянным. Но теперь в нём участвовали не только создатели материальных ценностей, но и те, кто добывал их путём войн или грабежа. Это выделившиеся к тому времени племенная знать и воины. По утверждению историка П. Кушныра, межплеменной обмен был сродни грабежу, который был вызван не столько желанием отдельных племён установить отношения друг с другом, сколько невозможностью получить нужные «богатства» никаким другим путём, кроме как отдачи за них чего-либо со своей стороны.

Обмен осуществлялся в разных формах, включая и такую своеобразную форму, как «немая» форма обмена, когда обменивающиеся стороны вообще не встречались друг с другом. Начиная обмен, одна из сторон оставляла товар на берегу, а затем приходила сюда другая сторона, смотрела его и оставляла свой товар, но при этом не забирала оставленный ранее товар. После этого те, кто начал обмен, возвращались к месту обмена и, если находили предложенный товар равноценным, брали его, а если нет, то оставляли всё на своём месте. Обмен шел медленно, без встреч и переговоров, но с постоянными надбавками и скрытыми переторгами.

Переход от первобытности к цивилизации повлёк изменения не только в характере деловых отношений, но и в менталитете его участников и прежде всего земледельцев-скотоводов, ремесленников. Будучи непосредственно связанными с производящим хозяйством, с обменом, они вынуждены были перестраивать свой образ мышления, свое занятие в соответствии с требованиями переходного периода. У них стали вырабатываться такие качества, как расчётливость, предприимчивость, хозяйственная деловитость, организаторские навыки. Те из них, кто наиболее быстро адаптировались к новым условиям производящего хозяйства, преуспевали в обмене, сосредотачивали в своих руках крупные материальные ценности, усиливали свой авторитет и своё влияние в регионе для дел общины.

Предпринимательство в античной и восточных цивилизациях

Первые цивилизации возникли на Древнем Востоке в долинах рек. В VI-III тыс. до н.э. цивилизации появились в долине реки Нил в Египте, между реками Тигр и Ефрат – Месопотамии. Несколько позднее – в III-II тыс. до н.э.

в долине реки Инд зародилась индийская цивилизация, во II тыс. до н.э. в долине реки Хуанхэ – китайская. Деловые отношения приобретали в них большую значимость и претерпевали существенные изменения. Вместо простого обмена появилась торговля, которая обеспечивала перераспределение товаров на постоянной основе, в более широких масштабах. В городах возникли рынки, которые становились не только торговыми, но и административными центрами. Из числа наиболее предприимчивых ремесленников и других жителей города выделились купцы, которые осуществляли торговлю как внутри своих государств, так и за его пределами. Возникает всеобщий эквивалент обмена – деньги.

Первые деньги в виде монет появились в малоизвестном государстве Лидии. На торговом рынке с помощью денег реализовывались самые разнообразные услуги. Рабы превращались в товар и продавались на рынках (раньше они считались коллективным достоянием). Подавляющее большинство прибавочного продукта концентрировалось в городах. На этой основе многие из них, и прежде всего те, которые находились в выгодном географическом положении, превратились в центры транзитной торговли. К таким городам относились Пергам, Родос, Вавилон и др. Здесь возникли многочисленные торговые дома, кредитные конторы, появились прообразы таких понятий, как прибыль, кредит, вексель, аренда, утверждалось ростовщичество.

В качестве носителей новых форм хозяйственной жизни выступали не только ремесленники, купцы, ростовщики, но и порой даже сами правители, чиновники, которые приобретали у общин право на владение земельным участками, вкладывали деньги в торговлю, покупали недвижимость, т.е. становились частными собственниками. Всё предопределяло развитие новых форм хозяйствования, частной предпринимательской инициативы. Однако этого не произошло. Ростки нового встретили мощное противодействие со стороны экономической и политической системы восточного общества.

Сформированное и утвердившееся на основе коллективной собственности под патронатом вождя, скреплённое корпоративными и клановыми связями, приверженное интересам вождя и государства, оно оказалось не только инертным или труднореформируемым, но и активно противодействующим частной собственности, свободному предпринимательству. Власть и собственность здесь были неразделимы. «Восточная деспотия» по Гегелю, «азиатский» (а точнее – государственный) способ производства по Марксу, составляли единое целое. Однако приоритет в таком диалектическом единстве принадлежал власти, а не собственности. Власть, команда, администрирование довлели над обществом, в то время как отношения собственности, необходимые для регулирования хозяйства, являлись факторами производственными, вторичными по отношению к ним. Власть, чиновники управляли собственностью, контролировали её распределение и воспроизводство.

Правящие верхи не могли не заметить и не оценить новых форм хозяйствования, частнопредпринимательской инициативы. Так, в Законах царя государства Вавилония (центр Двуречья) Хаммурапи (1792-1750 гг. до н.э.) содержится ряд статей, определяющих условия найма рабочей силы, кредито-

вания, ростовщичества. Хаммурапи, как и другие мудрые правители Востока, не мог не заметить и не использовать некоторые преимущества частного предпринимательства. Но делалось это, во-первых, в строго допустимых пределах, с определенными ограничениями и регламентациями, во-вторых, – и это самое главное – с учётом своих интересов и интересов всего правящего слоя. В тех ситуациях, когда частнособственнические отношения не соответствовали их интересам, идеи выходили из под контроля государства. К ним применяли соответствующие меры. Это влекло за собой, как правило, конфискацию собственности под различными предлогами, установление государственной монополии на определенный вид предпринимательской деятельности. Предприниматель, не имевший должных правовых гарантий, оказывался беззащитным перед мощью государственной машины и чиновников. Он терял в одночасье всё, что наживал, возможно, годами и тяжелым трудом. В итоге исчезла мотивация и социально-экономическая значимость предпринимательского труда. Предпринимательский капитал не работал должным образом, то есть на общество, не преумножал его доходы, а использовался для обогащения правящих кругов или тайно оседал в виде сокровищ у его владельцев.

Всё это не могло не сказываться на формировании менталитета предпринимателя, на его практических делах. Этот менталитет был неотделим от менталитета подданного восточного государства. Купец Востока никогда и не мыслил себя иначе, как покорным власти подданным, даже если он ворочал миллионами. Поэтому многие предприниматели Востока стремились породниться с властью имущих и обрести престиж. Они вкладывали деньги в дом, слуг и рабов. Всё это не приносило дохода, но зато повышало имидж и, в известной мере, ставило в один ряд, по внешнему облику, с чиновниками высшего ранга.

Не имея должных прав и гарантий внутри своих стран, предприниматели Востока энергично действовали за их пределами, т.е. занимались внешней и транзитной торговлей. Последняя являлась своеобразным феноменом восточного предпринимательства. Зародившись у кочевников северного Междуречья, она прочно вошла в деловую жизнь Востока. Благодаря ей возвысились и расцвели города Финикии (центральная часть средиземноморского побережья Западной Азии), она способствовала превращению Вавилона в крупный центр мировой торговли. Однако международные торговые связи и контакты, обмен, купля, продажа являлись важнейшими, но не единственными функциями транзитной торговли. Особая её значимость заключалась ещё и в том, что она содействовала обмену достижениями культурами, идеями, открытиями, вовлечению в сферу деловых отношений новых территорий и проживающих здесь народов.

Древняя Восточная цивилизация породила и сформировала свой ограниченный, строго регламентированный, подчиненный государству тип деловых отношений.

Совершенно иная предпринимательская структура сложилась и получила распространение в античной (западной) цивилизации, которая возникла на берегах Средиземного моря.

Античная цивилизация, так же как и восточная цивилизация, является первичной цивилизацией. Она выросла непосредственно из первобытности, но не в речных, а в приморских условиях, и её обитатели занимались в основном земледелием, но земледелием не орошаемым, а поливным. Труд на полях был не коллективным, а индивидуальным. Здесь была частная собственность на землю и недвижимость, которая гарантировалась государством. Древняя Греция и особенно Рим знали тиранию и произвол властей, но всё это не смогло деформировать тех экономических основ, на которых базировалась античная цивилизация. Поэтому её главное отличие от восточного типа цивилизации состояло в том, что рынок и частная собственность в античном мире были свободны от непосредственного государственного вмешательства.

На основе частной собственности формировался средний слой общества (гарант государственной стабильности), возникали правовые, политические и иные институты – системы демократического самоуправления, определяющие права и обязанности каждого гражданина, с признанием его личного достоинства, прав и свобод, а также системы социокультурных принципов, способствующие расцвету личности, развитию деловой активности и предпринимательской инициативы. Это был своеобразный феномен сочетания элементов гражданского общества и рыночно-частнособственнических отношений.

Социально-экономическая, географическая, а в известной мере, и человеческая среда античной цивилизации была намного благоприятнее для деловой жизни, чем аналогичная среда восточной цивилизации. Она породила своеобразный тип предпринимательства, который строился на должной правовой основе, на господстве частного товарного производства, ориентированного преимущественно на рынок, отличался богатством, разнообразием форм и масштабностью действия. Особый размах приобрела торговля, которая осуществлялась как внутри государств античного мира, так и далеко за их пределами. Наиболее успешно и масштабно развивалась торговля со странами Востока. Размах этой торговли был сопоставим с тем объемом торговых связей, которые имела Европа с Востоком в XIX веке. Торговля носила не только масштабный, но и, что особенно важно, цивилизованный характер, имела определённую правовую и материальную гарантию. Последняя обеспечивалась страховыми компаниями.

В V в. до н.э. в Греции возникли храмовые и частные денежные банки, выдававшие ссуды под проценты. В качестве залога была ипотека, брались различные драгоценности: золотые и серебряные кубки, а иногда применялось и поручительство. Активную роль в финансовых операциях играли профессиональные денежные дельцы – трапезиты, пускавшие в оборот не только свои средства, но и деньги вкладчиков, проводившие кроме приема и выдачи вкладов ряд других операций (хранение ценных вещей и документов,

посредничество при оформлении сделок и платежей, выплата по указанию вкладчика определенной суммы третьему лицу). В сфере деловых отношений широко практиковалась аренда земли, дававшая большую прибыль знати, крупным латифундистам.

Большое развитие получило промышленное предпринимательство, которое было представлено не только ремесленниками (как на Востоке), но и предпринимателями-промышленниками, владевшими эргестериями. Эти предприятия были организованы как мануфактурные производства и насчитывали иногда до 1 000 работников – рабов, вольнонаемных. Эргестерии являлись предвестниками будущих ремесленных цехов и мануфактур; они действовали в горном деле, в производстве мебели, керамических изделий, оружия.

Предпринимательство проникало также и в сферу культуры, развлечений, которые пользовались большой популярностью у античной знати.

Менталитет античного общества влиял на характер деловых отношений, на нормы поведения их носителей. В отличие от предпринимателей Востока, они действовали свободно, в благоприятной правовой и экономической среде. Демократия и закон ограничивали произвол чиновников.

Однако деловая жизнь поддерживалась и воспринималась в античном мире далеко неоднозначно. Римская, как и греческая знать, считала ниже своего достоинства заниматься производством, торговлей и т.д. Она поручала это вольнонаемным, а иногда и рабам. Средние слои общества, имевшие землю и недвижимость, предпочитали больше заниматься арендными отношениями (меньше риска и больше доходов) и не обращались особо к ремесленному производству. Эти ниши, как правило, занимали вольноотпущенные или чужеземцы, которых в Греции называли метеками. Многие из них преуспевали в торговле, в ремесленном предпринимательстве, ростовщичестве, богатели, но не являлись полноправными гражданами греческих полисов, не имели прав приобретать землю, вкладывать капитал в недвижимость, они теряли предпринимательские стимулы.

Неизбежным было размывание среднего слоя собственников, составляющего основу государства, обеспечивающего его стабильность. Развивающиеся товарно-денежные отношения, конкуренция не позволяли им сохранять свои земельные наделы. Они теряли их. Земля сосредотачивалась в руках крупных латифундистов, а её прежние владельцы превращались в ремесленников или люмпенов. Понимая социальную опасность происходящих процессов, правители античных государств запрещали отчуждение земли, ограничивали её аренду, изыскивали новые территории, создавали колонии.

Однако все эти и другие меры могли лишь остановить начавшийся процесс. Земля становилась товаром, являлась не только источником жизнеобеспечения, но и предметом купли и продажи. Потеряв социальную опору, оказавшись в сложнейших неразрешимых противоречиях, античные государства пали под натиском варваров. Но выработанный ими опыт деловой жизни, предпринимательства не исчез бесследно, а спустя время возродился в западной цивилизации.

Таким образом, как видим, древний мир породил два крайне противоположных типа цивилизации, и в недрах каждого из них вызрели свои деловые отношения, свои предпринимательские структуры. В античном – это рыночно-частнособственническая, открывающая большие возможности для проявления инициативы, предприимчивости, повышения эффективности хозяйственной жизни. Восточная – государственно-регулируемая, основанная на власти собственности, централизации экономической жизни и создающая крайне ограниченные возможности для проявления деловой инициативы и предприимчивости.

Хозяйственная и деловая жизнь восточных славян

Важная роль в формировании русского этноса, становлении хозяйственной и деловой жизни его, по признанию историков, принадлежит древнейшим племенам восточных славян. В первом тысячелетии новой эры они расселились на территории Восточно - Европейской равнины. Начиная с V в., восточные славяне занимали огромную территорию от Онежского и Ладожского озер до низовий рек Прут, Днестр, Южный Буг, от Карпат до Оки и Волги, на которой проживали балтоязычные и финно-угорские племена. В тесном соседстве со славянами находились на северо-западе – эсты (чудь), воть, ижора, лопари и другие угро-финские племена, на севере – югра, остяки, вогулы, весь. На западе со славянами соседствовали многочисленные прибалтийские племена – ливы, прусы, корес и др.

Природно-климатические условия Восточно-Европейской равнины – полноводные реки, густые леса, умеренный ровный климат – способствовали формированию разнообразной хозяйственной деятельности – охоте, рыболовству, скотоводству, бортничеству (сбор меда диких пчел). Но основу экономики славян составляло земледелие. В лесной зоне применялась подсечная система: деревья рубили, на следующий год сжигали их, золу смешивали как удобрения. В степных и лесостепных районах ведущей системой был перелог: обрабатываемые участки при истощении покидали и переходили на новые.

В VI-VII вв. произошел переход от родовой общины и патриархального рода к соседской общине и малой семье. Хозяйственной ячейкой являлась малая семья. Низшим звеном, объединявшим хозяйство отдельных семей, была соседская (территориальная) община вервь. Члены верви владели сенокосными, лесными и водными угодьями, пашенные же земли были поделены между отдельными хозяйствами, принадлежавшими семьям, входившим в общину.

В тесной связи с хозяйственной жизнью развивались деловые отношения восточных славян. Пашенное земледелие вытесняло подсечное, выделяются ремесла, увеличивается прибавочный продукт, расширяется товарообмен, изменяются его формы. Обмен выходит за пределы общины, села. Он перемещается на мелкие сборные населенные пункты, называемые погостами (от слова «гостьба», «гостить»). Эти мелкие рынки вели к более крупным, связанным с внешней торговлей. Вокруг погостов вырастали поселки, торж-

ки. Их экономическое развитие основывалось на сельскохозяйственном производстве округа. Здесь концентрировался и перераспределялся прибавочный земледельческий и промысловый продукт, а на его основе развивались ремесла и торговля. Появление специализированных поселков ремесленников, работающих на заказ и даже на рынок, по данным некоторых исследователей, относится к VI-VIII вв. (Толочко Т.Л. Древнерусский феодальный город. Киев, 1989. С. 47).

Коммерческие навыки славяне приобретали как на своей территории, так и далеко за её пределами. Если первоначально они продавали меха и другой свой товар посредникам, то в дальнейшем они сами стали совершать длительные торговые путешествия. В V-IV вв. до н.э. торговали с Кавказом, в I-III вв. н.э. – с римлянами, с III-IV вв. – с готами (Греков Б.Д. Киевская Русь. М., 1953. С. 439).

В V-VI вв., т.е. непосредственно перед возникновением Киевского государства, восточные славяне развернули торговлю с Хазарским Каганатом, через него – с Азией, с кочевыми тюркскими племенами Сибири, северных районов (финнами), с северо-западным, Скандинавским миром (Орغيш В.П. Древняя Русь. Минск, 1988. С. 41).

Об этих, как и о других направлениях торговли славян, говорят различные археологические находки, которые показывают, что в VIII в. возникла и упрочилась торговля славян днепровских с хазарским и арабским Востоком. Путь «из варяг в арабы» был хорошо освоен славянами. Главной связующей дорогой была Волга с ее притоками. Действовало два основных центра торговли Востока с Русью – столица Хазарии Итиль и Булгор на Волге. Историк И.П. Козловский считает, что Волга была древнейшим путем с севера на юг, и только позднее таковым стал Днепр (Козловский И.П. Внешние сношения Древней Руси. Ростов-на-Дону, 1930. С. 12).

Внешняя торговля обогащала деловую жизнь славян, вносила в нее элементы новизны, предпринимательской культуры. Общаясь, например, с греками, они быстро переняли навыки морской торговли, выработали устойчивые речные торговые маршруты. Следствием развития внешней торговли, считает В.О. Ключевский, стало возникновение первых русских городов – Киева, Новгорода, Чернигова, Смоленска, Полоцка и др. Большинство из них образовалось вдоль главного торгового пути «из варяг в греки» (Ключевский В.О. Русская история: Полный курс лекций. Кн. 1. М., 1993. С. 107).

Но внешняя торговля имела не только положительные, но и отрицательные последствия для экономической и деловой жизни славян. Она ориентировала их предпринимательскую деятельность не на внутренний обмен, не на развитие ремесел, а на поверхностное освоение природных богатств. Именно с тех времен, по мнению В.О. Ключевского, началась усиленная эксплуатация леса, продолжавшаяся целые века и наложившая глубокий отпечаток на хозяйственную и деловую жизнь русского народа.

Как видим, зарождавшаяся предпринимательская деятельность восточных славян была тесно связана с торговлей, и прежде всего с транзитной. Последняя, в свою очередь, оказывала противоречивое влияние на хозяйствен-

ную и деловую жизнь славян. В отличие от других племен, восточные славяне расселялись на огромной, но не имеющей столь плодородных земель, какие были, например, на Балканском полуострове, территории. А это, в свою очередь, не только осложняло накопление прибавочного продукта, но и порождало и укрепляло коллективный, общинный образ жизни, сдерживающий развитие индивидуальной инициативы, предприимчивости.

Зарождение купечества на Руси

Происходившие изменения в экономической, социальной и духовной жизни славян привели в IX в. к образованию государства Киевская Русь. Это было раннефеодальное государство, отличавшееся большим количеством городов (иностранцы называли Русь страной «Гордарики»), выгодным геополитическим положением.

Деловая жизнь на Руси, как и в других государствах эпохи раннего средневековья, развивалась в основном в форме торговли, но не столько внутренней, сколько внешней, благодаря выгодному географическому положению страны. В качестве торговцев выступали князья и дружинники. Собрав дань мехами, воском, медом, они отправлялись в Византию и другие страны, где обменивали привезенный товар на вина, шелк, оружие и т.д. Наиболее образно описал их арабский географ и путешественник Ибн Русте, свидетельствующий, что «вооружены они были прекрасно: на боку – стальной меч, в руках – копьё. Одеты они очень хорошо», так как занимаются торговлей. Упоминает он и золотые обручи (гривны), шаровары в 100 локтей материи и мечи, пояса, в которые завязываются деньги (История культуры древней Руси. Т. 1. М., 1951. С. 336).



Рис. 15.

Нередко торговля сочеталась с грабежом и военными нападениями. Грабили в чужих и русских землях, захватывали рабов и меха, грабили и по пути на юг. Это было одной из отличительных черт деловой жизни эпохи раннего средневековья, когда сохранялись и действовали традиции прошлого, когда князь «став государем, как кониг, он как варяг, не переставал еще быть вооруженным купцом» (цит. по: Ключевский В.О. Русская история. Полный курс лекций в трех книгах. Кн. I. М., 1993. С. 134).

Лишь в X в. появились купцы профессионалы. Среди предпосылок, вызвавших появление купцов, следует выделить накопление в руках феодализирующейся знати значительных излишков продукции сельского хозяйства и лесных промыслов, потребность в их сбыте, а также возникновение торгово-ремесленных поселений вокруг прежних племенных центров, ставших ос-

новными пунктами обмена товаров. Из какой же среды происходили первые русские купцы?

Это были, в первую очередь, воины-дружинники (представители «младшей дружины», отроки, которые не вошли в формирующийся класс феодалов), ремесленники, княжеские и боярские слуги, т.е. те люди, которые были связаны с феодальной знатью и которые отличались предприимчивостью, инициативой, смелостью, решительностью.

По своему облику, менталитету они мало чем отличались от тех купцов-дружинников, о которых говорилось выше. Их символом можно без преувеличения считать весы и меч. Весы служили для взвешивания серебра и серебряных монет. Неизменной принадлежностью купца были конь или лада для транспортировки товара.

В далекие путешествия купцы всегда отправлялись целыми отрядами. Военный лагерь-стоянка купцов назывался «товаром». Слово «товарищ» в то время означало «принадлежащий к одному лагерю, к одному отряду». Такой вооруженный отряд, отправляясь в далекий путь, приносил жертвы богу грозы и оружия – Перуну. И на всем дальнейшем пути купцы не забывали своих воинственных богов, клялись их именами при заключении договоров, жертвовали им животных, возили с собой их изображения.

В XI-XII вв. на Руси начинали возникать купеческие организации, аналогичные западноевропейским гильдиям и братствам. Их возникновение диктовалось общими коммерческими интересами купечества, трудностями дальней торговли, усиленным вниманием феодальной знати к торговому капиталу.



Рис. 16. А. Васнецов. Новгородский торг

По данным источников и литературы, одними из первых на Руси создали свою корпоративную организацию в 1134-1135 гг. купцы Новгорода. Корпорация имела церковь Иоанна Предтечи на Опоках и называлась «Иванское сто». Во главе Иванского купечества стояли пять старост, в число которых входил и тысяцкий. Старостат ведал всеми торговыми и гостинными делами и торговым судом; посадник и бояре не имели права вступать в дела гильдии. Стать полноправным членом Иванского 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. Вступивший в корпорацию становился полноправным, пошлым, как тогда говорили (от слова «пошло»), т.е. потомственным купцом (пошлое купечество передавалось от отца к сыну). Иванская община имела свою пристань на берегу Волхова, за право причаливать к которой взималась пошлина. Иванский купеческий староста был видным лицом в Новгороде. Князь Всеволод, издавая Устав о мерилах торговых, созывал 10 сотских, старосту Болеслава, бирошку Мирошку и «старосту Иванского Васятку».

Реальные масштабы деятельности «Иванского сто» были достаточно широки. Есть предположения, что корпорация осуществляла руководящие функции в отношении всего новгородского купечества, вершила торговое судопроизводство, обеспечивала сбор пошлин. От имени всего новгородского купечества старосты «Иванского сто» участвовали в переговорах с иностранными купцами.

Помимо Иванского, в Новгороде существовали и другие купеческие организации: Заморские купцы, Югоршина, Низовские купцы. Каждая группа купечества имела храм, который, как правило, закладывался правителем организации.

Подобные организации купечества были и в других русских городах – Киеве, Полоцке, но источники и литература не позволяют в должной мере проиллюстрировать их деятельность. По этим же причинам трудно провести сравнительный анализ между купеческими гильдиями Запада и купеческими объединениями Киевской Руси. Но сам факт их создания и деятельности говорит о том, что в стране появился слой профессиональных деловых людей, в которых пробуждалось корпоративное сознание, которые стремились к консолидации и объединению, чтобы совместно преодолевать трудности, отстаивать и защищать свои интересы.

О том, что купечество утвердилось в древнерусском обществе, выдвинулось в одно из его сословий и получило признание со стороны государства, свидетельствует «Русская Правда» – первый в истории нашего государства кодекс законов (XI-XII вв.). В нём «цена жизни» купца определялась где-то посередине между «ценой жизни» бояр, с одной стороны, и смердов – с другой. Так, за убийство княжеского тиуна полагалась «вира» (штраф) в 80 гривен, за убийство «людина», простого свободного человека (к этой категории принадлежала, судя по всему, основная часть купцов) – штраф в 40 гривен, за убийство смерда и холопа – 5 гривен.

Власть поддерживала купечество, была заинтересована в его росте. Почему? Во-первых, часть получаемой Великим князем с населения дани в виде продуктов и изделий продавалась гостями. Во-вторых, через купцов устанавливались и поддерживались международные контакты и, в-третьих, пополнялась казна. Внук Ярослава Мудрого Владимир Мономах в 1125 г. после съезда князей издал закон о защите русских купцов от более предприимчивых представителей других национальностей, участвовавших во внутренней торговле. Владимир Мономах завещал своим детям особенно почитать гостя «откуда бы он не пришел: простой ли, именитый ли, или посол».

Но, с другой стороны, государство контролировало и регламентировало торгово-предпринимательскую деятельность купцов, облагало их тяжелыми таможенными налогами. Это прежде всего мыт – старейшая торговая пошлина. «Русская Правда» упоминает о «мытниках» – сборщиках данного налога. Кроме мыта, торговые люди должны были платить налоги с мер и весов. Сборы в денежной форме считались натуральным налогом.

Таким образом, в древнерусском обществе утвердился слой деловых людей – купцов, занимающихся коммерческой деятельностью регулярно и профессионально. Низшую категорию этого слоя составляли торговые (или купчие люди), промышленявшие преимущественно местной торговлей. Высшая – это гости (от древнерусского «гостьба» – торговля), которые вели внешнеторговые операции, а также операции с другими русскими княжествами. Практическая торгово-предпринимательская деятельность купцов будет рассмотрена в следующем разделе.

Торгово-предпринимательская деятельность в Киевской Руси

География деловой жизни русских купцов, особенно гостей, принадлежавших к «лучшим», «большим» людям, была довольно обширна. Наглядным подтверждением тому является карта-схема торговых путей, разработанная академиком Б.А. Рыбаковым (см. рис. 1). На карте видно, что русские купцы доходили даже до таких отдаленных городов, как Багдад, Ренесбург.

Однако особое место во внешней торговле Руси занимала Византия. Почему? Находясь в географической близости от Руси, располагая ценными товарами, она вызывала большой интерес как у купцов, так и у русской знати. Купцы постоянно стремились расширить и укрепить византийскую торговлю, используя различные пути, включая даже такие опасные, как военные.

В случае победы князя подписывали выгодные для Руси торговые договоры. В них определялись условия и время пребывания русских купцов в Царьграде, порядок проведения торговых операций, размеры пошлины, количество ввозимых товаров. Оговаривались функции «цесарева мужа» – особого византийского чиновника, разрешавшего споры между местным населением и русскими гостями.

Несмотря на своеобразный характер заключения договоров, их можно рассматривать как первый важный шаг на пути установления межгосударственных цивилизованных деловых отношений, создания правовой основы, обеспечения благоприятных условий для деятельности купечества.

В X в. русские купцы имели торговые дворы в Константинополе возле церкви св. Мамонта. После принятия на Руси христианства (988 г.) в Константинополе возник русский квартал (ембос). Золотые ворота, через которые проходили русские купцы назывались Русскими. Подобные торговые дворы русские купцы имели в городах Крыма, в Итиле – столице Хазарии, на острове Готланд.

В то же время превращались в международные торговые центры и русские города. Особое место среди них на первом этапе международной торговли – IX-середине X вв. – занимал Киев. Находясь на оживленном торговом перекрестке между Севером (Варягом) и Югом (Византией), между Западом (Европой) и Востоком (Азией) он быстро занял ведущую роль в деловом мире. На торгах в Киеве можно было встретить купцов из многих стран мира. Как свидетельствуют исторические источники, отец Владимира Мономаха, князь Всеволод Ярославович, «дома сидя изучаще пять язык», т.е. изучил пять языков. В Киеве был главный склад товаров вывозимых и главный склад товаров, привозимых как своими, так и чужеземными купцами. Здесь имелись кварталы для еврейских и польских купцов, частыми гостями были немецкие и армянские купцы, жили купцы и католического вероисповедания,

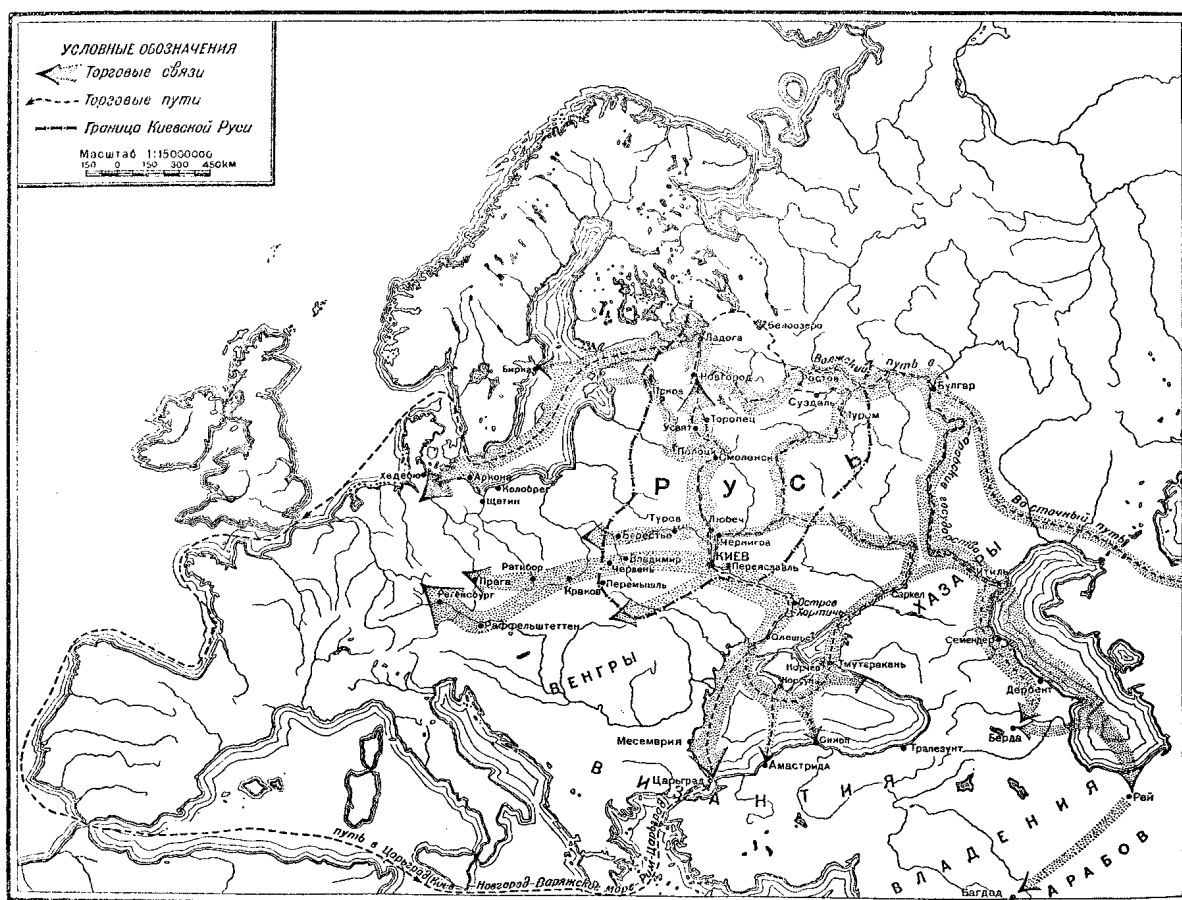


Рис. 17. Схема торговых путей IX-XI вв.

называющиеся «латынию». Был в Киеве еще один иностранный двор под названием «урочище Козаря», принадлежавший хазарским купцам.

Но активная деловая жизнь Киева, как и других южных городов Руси, основанная не на внутренних стимулах, не на собственном производстве, а на выгодном географическом положении, оказалась недолговечной. В XI в. после крестовых походов были установлены прямые торговые пути между Западом и Востоком, минующие днепровскую магистраль, на которой находился Киев.

Начавшийся в XI в. второй этап международной торговли для Руси ознаменовался усилением деловой активности северных городов Руси и прежде всего Новгорода. Почему? В Средиземноморье в это время активизировалась торговая деятельность итальянских городов Генуи, Венеции, получивших выгодную торговую грамоту от Византийского императора Алексея Комнена за спасение Византии. Прямую торговлю с Востоком начали южно-французские и рейнские города. Последние образовали торговый союз, на крайнем северо-восточном фланге которого оказался Новгород, который в известной мере компенсировал этим потерю положения на пути из «варяг в греки».

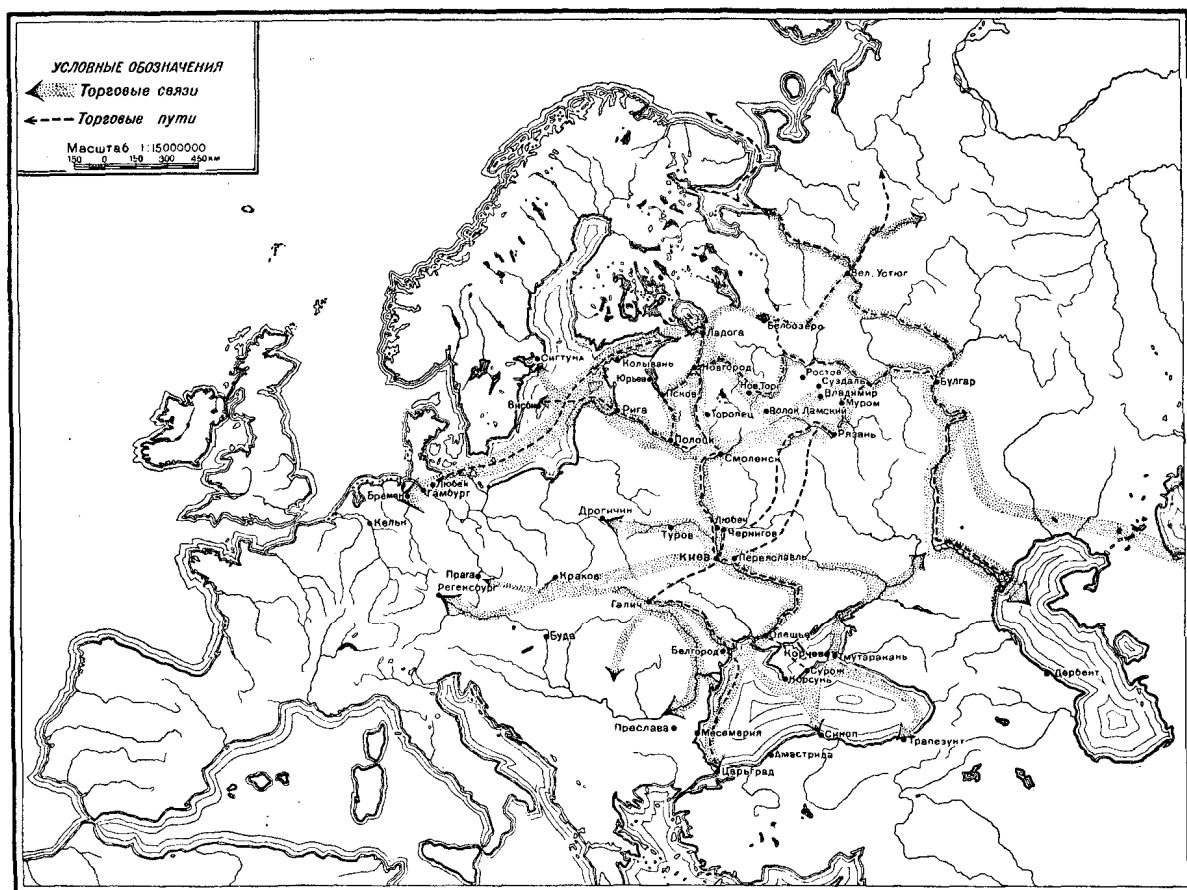


Рис. 18. Схема торговых путей XI-XIII вв.

Несмотря на то, что Новгород (с 1136 г. республика) являлся составной частью Киевской Руси, тем не менее деловая его жизнь имела не государственное, а частное начало, развивалась в условиях определенного самоуправления, высокого удельного веса частной собственности и приобрела отличительные черты. Во-первых, здесь личность делового человека не имела таких

ограничений, не находилась в такой зависимости от княжеской власти, как в Киеве или в других южных городах. Во-вторых, деловые круги Новгорода имели своих представителей в народном Вече, которое решало широкий спектр вопросов, включая вопросы внешней и внутренней торговли. В-третьих, предпринимательство в Новгороде имело более широкую экономическую и социальную базу. В-четвертых, если Киев обогащался опытом и практикой Византии, то Новгород испытывал сильное влияние стран Скандинавии, между ними существовали деловые и родственные контакты. Новгород вовлекался в общеевропейскую торговлю с немцами, датчанами.

Внешняя торговля Новгорода была и государственным, и частным делом. Наряду с купцами в ней участвовали и бояре, и новгородская церковь. Далекие торговые экспедиции оплачивались боярско-купеческими группами, что выдвигало их на видное место в предпринимательской среде.

Деловые люди Новгорода отличались организованностью, сплоченностью, способностью к коллективным действиям. Купцы вели свою торговлю и промысловую деятельность артелями или кампаниями. Последние создавались как по предмету, так и по месту торговли. Так, имелась организация, куда входили купцы, торговавшие со Штеттиком. Была и особая заморская кампания, которая обеспечивала поездки новгородских купцов, формировала вооруженную охрану для них. Наиболее известной и влиятельной, как уже отмечалось, была «Иванская сто», действовавшая в XII-XV веках. После получения большой прибыли купцы закладывали церкви. Новгородские бояре и купцы часто жертвовали земли и деньги монастырям. Это было и стремлением показать богатство, и страх перед грозными возможными бедствиями, и забота о спасении грешной души.

Имея высокую концентрацию частной собственности, сосредотачивая капитал, орудия труда, средства производства, Новгород и другие древнерусские города играли важную роль в развитии не только внешней, но и внутренней торговли. Основной формой городской торговли являлись рынки. В Киеве, например, насчитывалось 40 церквей и 8 рынков.

Если рынки в странах ислама помещались у городских ворот (на нейтральной территории), в Китае они существовали в виде скопления лавок, в Индии рынки имелись практически в каждой деревне, то на Руси, как и в Европе, они находились в городах. Рынки русских городов являлись центрами не только деловой, но и административной жизни. Здесь проходили народные собрания, делались все важнейшие сообщения (в том числе «закликались» распоряжения князя), узнавались новости.

Особо важную роль в поддержании порядка на рынке играла церковь. В ней хранились оригинальные меры длины (локоть и др.), а также весы. Настоятели церкви имели право удалять с торжища всякого нарушителя правил торговли и т.д.

Значение городских рынков в развитии деловой жизни на Руси определялось следующим:

- во-первых, через них закладывались и формировались основы православной христианской предпринимательской этики и морали;

- во-вторых, они развивали и укрепляли торговые связи и тем самым способствовали формированию единого хозяйственного пространства;
- в-третьих, рынки расширяли социальную базу предпринимательства, делали его доступным не только для купцов, но и для широких слоёв населения, позволяли им на практике убедиться в необходимости и важности свободной торговли;
- в-четвертых, они способствовали выдвижению из низших слоев общества наиболее предприимчивых и деловых людей, обогащали их практикой и опытом коммерции.

Наибольшим размахом, разнообразием товаров отличались рынки крупных городов, которые находились на пересечении торговых путей, имели развитые ремесла. На Новгородском рынке, например, богатый гость Садко мог одеться в китайский шелк или во французское сукно, он мог при желании купить сотни рабов, мог тут же на торгу одеть их, вооружить и посадить на коней или в ладьи. Здесь же он мог купить участок земли, строительный лес, нанять за деньги «древоделей» и построить хоромы с крепким тыном, внутреннее убранство которых также в значительной степени могло быть куплено на торгу.

Наряду с городской, межгородской торговлей в Киевской Руси были и другие формы внутреннего товарообмена. Это обмен внутри общины, обмен между городом и деревней. Последний обмен поддерживался и развивался с помощью коробейников. Они проникали в отдельные места русских земель, и благодаря им зарождалась и поддерживалась ярмарочная торговля. Последняя становилась по существу упорядоченной формой бродячей торговли.

Развитию внутренней и внешней, торговли способствовал рост ремесленного производства. По подсчетам специалистов, в крупных городах существовало около 60 массовых ремесленных специальностей, а общее их количество достигало 100 наименований (История культуры Древней Руси. М., 1951. С. 163). Главной фигурой городского ремесленного производства был посадский мастер, который работал либо на заказ, либо на рынок, а часто было сочетание того и другого. Но как работа на рынок, так и работа на заказ требовали от ремесленников проявления активности, предприимчивости не только профессиональной, но и деловой. Он вынужден был, с одной стороны, заботиться об улучшении качества и ассортимента товара, чтобы быть конкурентоспособным и выжить, а с другой стороны, проявлять инициативу, предприимчивость, чтобы обеспечить себя всем необходимым: сырьем, орудиями труда и т.д. На этой основе происходила дифференциация городских ремесленников, выделялись более обеспеченные мастера, имевшие свои места на торгу, постоянных заказчиков. Качество изделий, выполненных такими мастерами, не уступало лучшим европейским образцам и высоко ценилось на внешнем рынке. Особенно большим спросом пользовались такие товары, как ювелирные изделия с эмалью, замки. Трактат о различных ремеслах Теофила – автора XII-XIII вв. – заслуженно ставит Русь по качеству ее изделий на

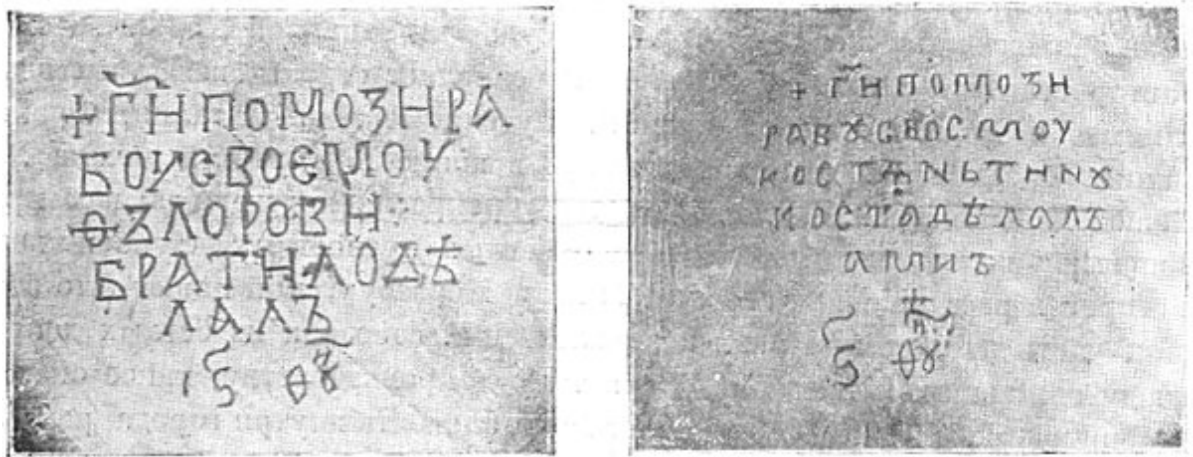


Рис. 19. Подписи мастеров Братилы и Косты на новгородских кратирах

уровень Византии, Аравии, Италии, Франции и Германии (Тихомиров М.Н. Древняя Русь. М., 1975. С. 24).

Увеличение товарной массы, расширение сферы торговых обменов и учащение торговых контактов потребовало использования в торговых операциях денег. Они появились еще у восточных славян, которые в качестве денег использовали на юге скот, а на севере мех ценных зверей, в частности, куницы – «куна» (потом это название перешло на металлические деньги). Затем, в связи с развитием транзитной торговли, широкое распространение у славян получили арабские и византийские монеты из золота и серебра. Они использовались вместе с меховыми деньгами – клейменым княжеским знаком шкурки без волос (как позднее бумажные деньги). В XI в. Русь приобрела собственные металлические деньги, которые назывались «гривна». Это слиток серебра весом в один фунт (примерно 400 г). Гривну рубили пополам, и каждая половина гривны называлась «рубль» или «рублевая гривна». На слитках ставилось княжеское клеймо с указанием веса. Далее рубль делили на две части – две половины, и еще пополам – два четвертака. В названиях мелких денежных единиц сохранились отголоски названия «меховых денег»: резана, скоро (шкура), бела (белка), ушки, мордки и т.д. (Тимошина Т.М. Экономическая история России. М., 1998. С. 23). Деньги и в целом торговый капитал становились важным предпринимательским фактором, расширяющим

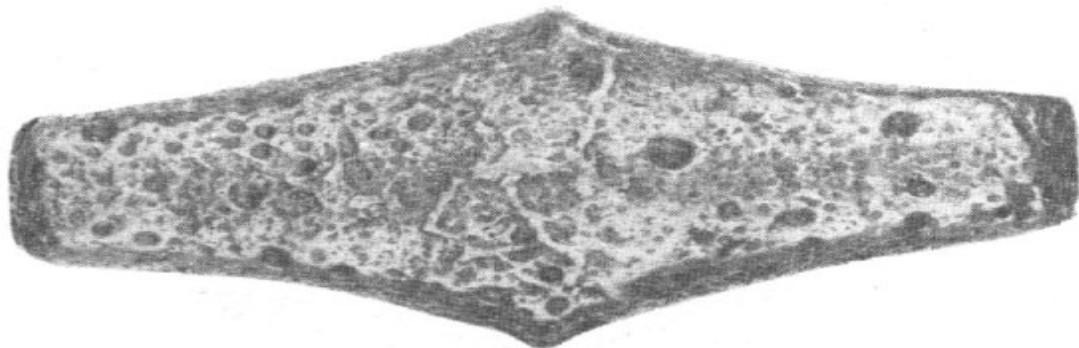


Рис. 20. Киевская гривна

масштабы, повышающим эффективность действия сферы деловых отношений.

Одновременно с ростом торговли зарождались и развивались кредитно-денежные отношения, носителями которых являлись купцы и ростовщики. Кредитные отношения осуществлялись на правовой основе. В «Русской правде» было свыше двадцати статей, посвященных кредиту: «отдача денег в рост», «процент», «торговля в кредит», «барыш» (прибыль). В XI-XII вв. существовали различные виды займа: долгосрочные – свыше года, краткосрочные, расчет процентов по которым производился ежемесячно. В Киевской Руси знали и коммерческий кредит, купцы продавали друг другу товары в кредит на определенных условиях.

Считалось не по-христиански брать высокие проценты за кредит. Повышение процентных ставок вызывало недовольство народа, а порой порождало и восстания низов. Восстания в Киеве в 1068 г. и 1113 г. привели к появлению «Устава о резах» Владимира Мономаха, ограничивающего размер взимаемого ростовщиками процента до 20%. Было запрещено обращать в полное рабство полузависимых людей, отрабатывающих свой долг у заимодавца.

Итак, предпринимательство в Киевской Руси было предпринимательством государства эпохи раннего средневековья, предпринимательством традиционного общества. Для деловой жизни этого общества было характерно следующее. Во-первых, распространение торгового предпринимательства, выросшего из обмена и обогатившегося такими формами, как рынки, ярмарки, обеспечивающими сосредоточение и перераспределение товара. Во-вторых, формирование круга деловых людей, возникновение купечества, ставшего основным носителем деловой жизни и отличавшегося смелостью, готовность к риску, в сочетании с набожностью, предприимчивостью, способного вести коммерческие дела, причем не только в одиночку, но и совместно с компаньонами. В-третьих, двойное отношение государства к предпринимательству и его носителям. С одной стороны, оно поддерживало, защищало деловых людей, а с другой – контролировало и регламентировало их деятельность, подчиняло ее интересам феодальной знати. В-четвертых, формирование правовых основ торгово-предпринимательской деятельности, кредитно-денежных отношений.

Предпринимательство на Руси превращалось в важную созидательную силу общества. Однако дальнейшее развитие деловой и хозяйственной жизни на Руси значительно осложнилось удельной раздробленностью.

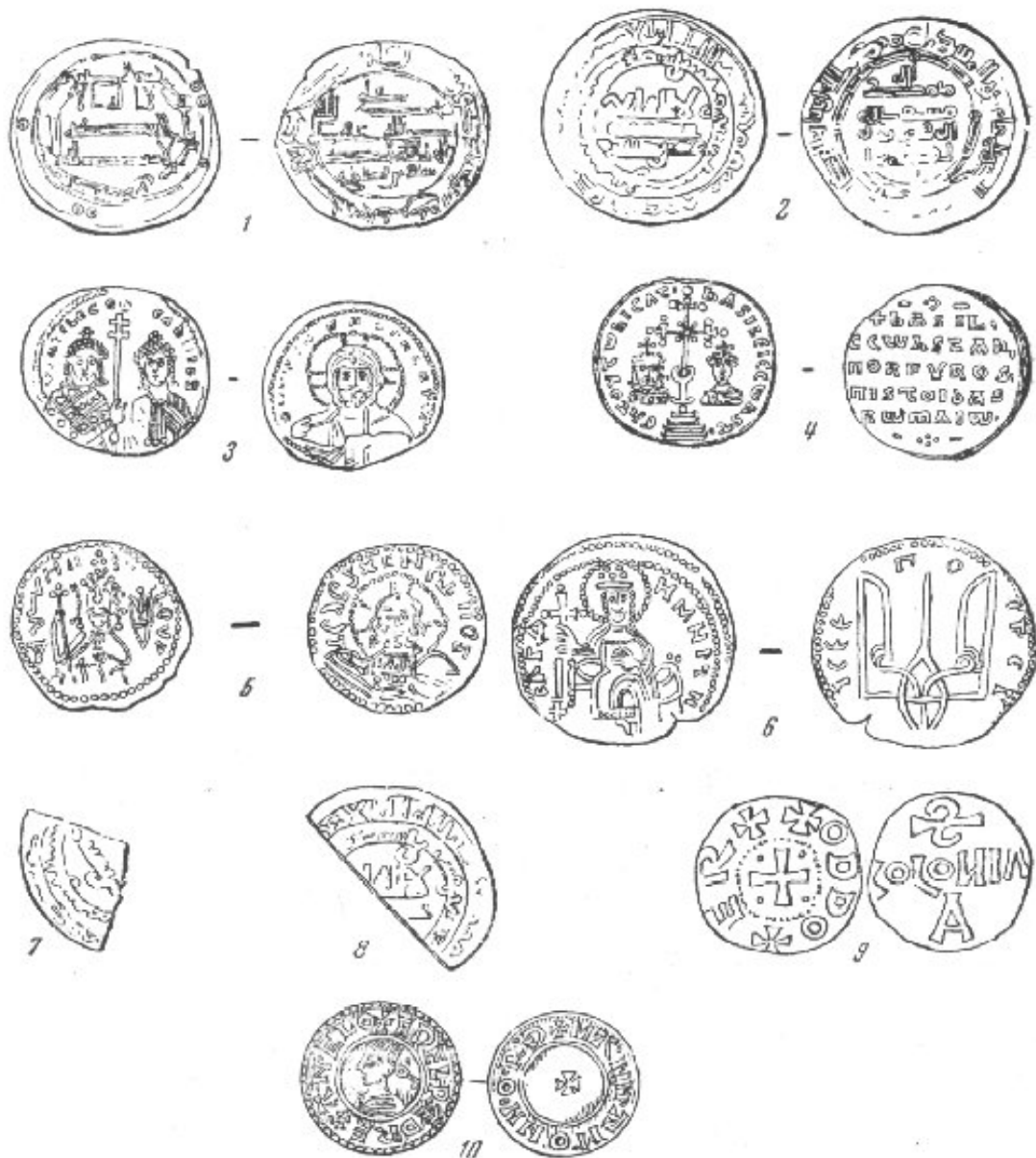


Рис. 21. Денежные знаки древней Руси: 1 – Аббасидский диргем VII в.; 2 – саманидский диргем X в.; 3 – номисма византийских императоров Василия II и Константина VIII (976-1025 гг.); 4 – милиарисий (их же); 5 – златник Владимира Святославича (980-1015 гг.); 6 – серебряник (его же); 7 – обломок диргема; 8 – половина диргема; 9 – кельнский денарий X в.; 10 – пенни Этельреда I (976-1016 гг.)

ДЕЛОВАЯ ЖИЗНЬ НА РУСИ В ПЕРИОД УДЕЛЬНОЙ РАЗДРОБЛЕННОСТИ И ТАТАРО-МОНГОЛЬСКОГО ИГА

Начиная с XII в., Русь вступает в период удельной раздробленности. На территории некогда единого государства возникает более 15 удельных княжеств. Наиболее крупными и влиятельными среди них были Владимиро-Суздальское княжество (Северо-Восточная Русь), Галицко-Волынское (Юго-Западная Русь), и Новгородская Русь.

Процесс государственной раздробленности Руси был обусловлен многими причинами как внутреннего, так и внешнего порядка. После крестовых походов, как указывалось выше, путь из «варяг в греки» утратил свою значимость. Последствия оказались весьма ощутимыми для городов Поднепровья и особенно для Киева. Предприимчивые люди стали перемещаться вместе со своими капиталами в другие города, в основном в Северо-Восточную Русь, где появлялись новые торговые пути. Киев утратил сначала торговую, затем экономическую, а в дальнейшем и политическую значимость. Таким образом, причины упадка Киевской Руси, вероятно, не столько в набегах кочевников, сколько в прекращении активной экономической и предпринимательской деятельности. Деловая жизнь Киева строилась в основном на внешней торговле. Внутренние хозяйственные механизмы не получили должного развития, не набрали соответствующих оборотов. Изменившаяся же конъюнктура внешнего рынка основательно подорвала хозяйственную и деловую жизнь Киева, а в известной мере и всего государства, так как были разрушены хозяйственные связи, утрачены прежние источники существования.

Форпостом русской внешней торговли стал Новгород. Почему? С одной стороны, это можно объяснить внешними факторами: отсутствием опустошительных набегов кочевников, изменением в его пользу международных торговых путей. С другой стороны, в Новгороде к тому времени были накоплены большой опыт хозяйственной и деловой жизни, крупные капиталы, коммерческие связи и, наконец, самое главное – имелся организованный, умеющий действовать самостоятельно и инициативно слой предпринимателей.

Новгород стал крупнейшим на Руси торговым партнером западных городов. Западноевропейские купцы имели в Новгороде свою контору – «Готский двор». Они осуществляли с новгородцами регулярный торговый обмен. В Новгороде был открыт Немецкий двор – Ганза (это – союз северо-немецких торговых городов под покровительством Любека). Торговые контакты с Ганзой продолжались три столетия (конец XII-XV вв.) и регламентировались двухсторонними договорами, предусматривающими соблюдение равноправия сторон, свободу торговых обменов («ходить миру без пакости»), обеспечение взаимной безопасности, льготное налогообложение и т.д.

Удельная раздробленность Руси отрицательно сказалась не только на внешней, но и на внутренней торговле. Территориальная замкнутость, политическая и экономическая независимость удельных князей, господствовавшее в их вотчинах натуральное хозяйство сдерживали развитие товарообмена. В княжествах вводились денежные знаки, внедрялись различные таможенные сборы. Эти сборы включали: мыт (с воза или с лодки с товаром), мостовщину (за проезд по мосту), костни (с человека, сопровождающего товар), гостинное (за склад товара в торговом помещении), явку (при предъявлении товара властям) и т.д.

Торговые сборы составляли значительную часть княжеских доходов. Поэтому князья изощрались в изыскании новых способов налогообложения. Они умышленно не ремонтировали дороги и мосты, так как согласно феодаль-

ному праву любая вещь, упавшая на землю, автоматически становилась собственностью владельца. Определенные выгоды получала и церковь: на ее содержание была установлена десятая доля от торговых сборов.

Положение осложнялось и тем, что разрушались прежние хозяйственные связи, подрывались основы зарождавшихся элементов товарно-денежных отношений. Из хозяйственного оборота выпадала значительная часть ремесленников, работавших на заказ и на рынок. Сокращение хозяйственных оборотов привело к вздорожанию денег. В Киевской Руси брали высокий процент (40%), так как деньги оборачивались быстро, в удельных княжествах – всего 12-14%. Снижение значимости денег можно рассматривать как падение спроса на них в результате возобладания натурального хозяйства.

Безусловно, все это осложняло, замедляло, но не останавливало торговлю. Как и прежде, решающую роль в ее развитии играли города. Здесь функционировали рынки, проводились ярмарки, заключались сделки. Князья подписывали договорные грамоты, в которых оговаривались размер и порядок взимания пошлин и сборов, запрещалось дополнительное обложение. Такие договоры были подписаны между Новгородом и Тверью, Москвой и Тверью.

Более гибкой и разнообразной становилась торгово-предпринимательская деятельность купцов. К проведению торговых операций они стали чаще привлекать корабейников. Так, в 1215 г. из Новгорода только в юго-восточном направлении их вышло более 2000. Они лесными тропами обходили пограничные заставы, таможи и продавали товар в городах и селах. Широкое распространение получили торговые товарищества («складничества»). Они состояли из 2-4 человек или родственников, или чужих друг другу лиц, объединенных общими деловыми интересами. Ведя общее дело, складники могли разделить и торговать в разных городах, оперируя при этом не только своей долей товара, но и долей товарища. Общность капитала складников вызывала и общую оценку их товара. Отсюда же вытекала их ответственность друг за друга, например, в уплате пошлины.

Деловая жизнь Руси в условиях феодальной раздробленности, хотя и медленно, но развивалась, накапливался местный опыт, устанавливались коммерческие связи между княжествами и городами. Страна не утратила своей роли и значимости в международных торговых делах. Русских купцов знали во многих странах мира. Преодолев феодальную раздробленность, Русь, вероятно, могла обеспечить дальнейшее, более эффективное развитие деловых отношений. Однако это не произошло.

В начале XIII в. началось татаро-монгольское нашествие на Русь. Были разрушены или уничтожены полностью многие русские города. А они, как известно, являлись основными центрами деловой жизни страны. Особенно пострадали южные города, которые являлись наиболее доступными для татар. Русь теряла производственный и деловой потенциал. Захватив тот или иной город, татары уводили ремесленников, заставляли их работать на себя. В результате нарушались традиции, утрачивались производственные технологии. Так, с закрытием в Киеве в 1240 году мастерских по изготовлению эмалей и убийством или пленением их масте-



Рис. 22. Татаро-монголы

ров исчезло русское искусство перегородчатой эмали, которая пользовалась очень большим спросом на внешнем рынке. Политика захватчиков очень сильно подорвала русское промышленное производство. Оно оказалось в продолжительной депрессии, которая в большей части Восточной Руси продолжалась целое столетие. Только в XIV в. стало заметно возрождение некоторых отраслей ремесленного производства.

Более чем 200-летнее татаро-монгольское иго весьма отрицательно сказалось на русской торговле. Во-первых, неоднократно уничтожались города, центры ремесла, торговли, разрушены торговые пути, по которым раньше проходили купеческие караваны, во-вторых, постоянный сбор дани лишал страну добавочного продукта (и не только его), который был необходим для поддержания и развития торговли. К тому же татары рассматривали торговлю как один из важных источников дохода и облагали торговых людей всевозможными налогами: тамгой (пошлина с ценности товара), явкой (при предъявлении товара) и т.д.

Внутренний упадок торговли привел к значительному сокращению металлических денег. Торговля приобретала меновой характер. Она не оказывала какого-либо существенного влияния на экономическую и деловую жизнь страны.

Крайне ограниченной стала внешняя торговля Руси. Татары разоряли торговые караваны, перекрывали торговые пути за границу.

Могущественная корпорация мусульманских купцов центрально-азиатского происхождения монополизировала внешнюю торговлю. Лишь Новгород, сохранивший свою независимость, поддерживал и развивал торговлю с иностранцами. Купцы других русских городов таких возможностей не имели. Поэтому одни из них покидали страну и создавали свои колонии за границей, другие купцы, рискуя собственной жизнью и собственным капита-

лом, совершали длительные торговые экспедиции. Наиболее часто они бывали в городе Сурож в Крыму, где закупали ткани, шерсть, которую называли «зурь», и драгоценные камни. Их позднее стали называть купцами-суроданами.

Деловая жизнь на Руси в условиях татаро-монгольского ига подверглась существенным разрушениям и изменениям. Многие из того, что возникло и утвердилось в Киевской Руси, и то, что сближало ее со странами Западной Европы, было в значительной мере утрачено: торгово-предпринимательские центры, корпоративные объединения купцов и др. Лишь Новгороду удалось сохранить и обеспечить активную внутреннюю и внешнюю деловую жизнь, свободное предпринимательство. В большинстве же других русских городов и княжеств такого не произошло. Ослабев экономически и политически, оказавшись под сильным влиянием Орды, они не поддержали и не сохранили складывающиеся ранее устои деловой жизни. Поэтому в Московской Руси начинается сложный этап возрождения предпринимательства.

ЛЕКЦИЯ 4. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В МОСКОВСКОМ ГОСУДАРСТВЕ В XV-XVII ВВ.

Вопросы

- 1.Московская власть и предпринимательство.**
- 2. Формирование основных групп предпринимателей.**
- 3.Изменение характера и форм деловой жизни.**
- 4.Московская власть и предпринимательство.**

Новый этап в развитии предпринимательства связан с возвышением Москвы. Причины этого связаны как с личными качествами московских князей, так и с выгодным географическим положением Москвы.

Город Москва возник в XII в. на южной окраине Ростовско-Суздальской земли в центре тогдашнего русского мира, на перекрестке трех важных дорог. Первая дорога проходила с Запада на Восток: от верхнего Поднепровья к Владимиру-на-Клязьме и далее в землю волжских булгар. Вторая – с Юго-Запада на Северо-Восток – с Киевского и Черниговского Юга на Переяславль-Залесский и Ростов. Третья – с Северо-Запада на Юго-Восток, из Новгородской земли в землю Рязанскую. Москва рано стала узлом торговых путей. А это, в свою очередь, давало большие преимущества московским князьям, которые, обогащаясь на торговле и пошлинах, расширяли свои владения, скупали земли у мелких удельных князьков.

Объединительный процесс на Руси XIV-XVI вв., в отличие от стран Западной Европы, не сопровождался разрушением феодальных отношений, укреплением слоя частных собственников. Здесь он порождал явления другого характера, которые оказывали как положительное, так и отрицательное влия-

ние на предпринимательство. С объединением русских земель разрушались внутренние таможенные барьеры, заставы удельных князей, внедрялась единая денежная система, разрабатывалась общая правовая основа деловой жизни. В XVII в. она нашла отражение в трёх важных документах, посвященных вопросам торговли:

– в Указе от октября 1653 года «О взимании таможенной пошлины с товаров в Москве и в городах с показанием, поскольку взято и с каких товаров» («Таможенный Устав»);

– в «Торговой уставной грамоте» от апреля 1654 года «О злоупотреблениях, происходивших от сдачи на откуп мытов, мостов, перевозов, съестных и других припасов, о стеснении тем народной промышленности и об уменьшении для сего некоторых налогов»;

– в «Новоторговом уставе» от апреля 1667 года.

В первых двух документах определялись правила внутренней торговли. Действовавшее дифференцированное обложение времен удельной раздробленности ликвидировалось, проезжие пошлины упразднялись, мелкие таможенные сборы отменялись. Вводилась единая таможенная система. Она предусматривала введение 5-процентной рублевой пошлины, составлявшей 10 денег с рубля.

Однако унификация внутритаможенного обложения не была проведена до конца. Иногородние купцы не имели права розничной торговли в чужих городах. Они могли заключать торговые сделки только с местным купечеством и при этом должны были уплачивать 5-процентную пошлину. Но местные товаропроизводители, купцы, покупавшие товары в своих городах, не платили никаких пошлин.

Иначе говоря, государство ликвидировало лишь местные различия в обложении иногородних купцов. Различия же между местными и иногородними торговцами в уплате пошлин остались.

Тем не менее, введение единого таможенного обложения торговых сделок, устранение многочисленных пошлинных сборов и таможенных перегородок явились шагом вперед, содействующим развитию торгового и промышленного предпринимательства.

Если первые два документа регламентировали внутреннюю торговлю, то «Новоторговый устав» отражал вопросы внешней торговли. Он защищал интересы отечественной торговли и промышленности. Розничная торговля иностранцев в пределах Русского государства была категорически запрещена под страхом конфискации товаров, а оптовая облагалась 6-процентным налогом. Таможенные пошлины принимались у иноземных торговцев только в иностранной монете – золотом и ефимками. Вывоз золотых и ефимок за границу не разрешался, иностранным купцам надлежало обменивать их на русские деньги. При формальном равенстве в рублевом измерении некоторых таможенных пошлин, взимаемых с иностранных и русских купцов, фактическая сумма сбора с иностранцев была намного выше (в 3-4 раза).

Предусмотренные Новым торговым Уставом меры защищали коммерческие интересы русских торгово-промышленных людей: преграждали или

осложняли путь на отечественный рынок иностранцам, поскольку они были в экономическом и торговом отношении несравненно более мощными и опытными, чем русские предприниматели, которые лишь утверждались в деловом мире.

Нововведения, зафиксированные в указанных документах по вопросам внутренней и внешней торговли, создавали хотя и не совсем унифицированную, но все же единую правовую основу для отечественной деловой жизни.

С другой стороны, объединение привело к тому, что прежде свободный земельный собственник превращался из хозяина усадьбы в сборщика налогов, т.е. посредника между крестьянином и государством. Он становился как бы холопом великого князя и отвечал не за организацию своего хозяйства, а за сбор налогов. Владение землей становилось временным. У одних владельцев ее отнимали и отдавали другим, более преданным. Отчуждение и перераспределение собственности подрывало материальную основу предпринимательства, отрицательно сказывалось на его развитии, снижало инициативу и активность людей. Окончательно уничтожила остатки удельной системы и частного землевладения опричнина Ивана Грозного в XVI в. В опричнину отошли области торгового и промышленного значения. Верхом вандализма опричнины стало уничтожение свободного Новгорода в январе 1570 г. Город был настолько богат, что его грабили шесть недель. Государь, завоевав Новгород, вывез 300 возов золотом, серебром и другими вещами.

В целях сосредоточения капитала Москва переселяла на свою территорию наиболее богатых купцов из других городов. В 1510 г. и в 1514 г. были проведены так называемые своды, т.е. переселение купцов из Пскова, Новгорода и других городов в Москву. Особо крупное переселение состоялось в 1569 году, когда в Москву было переселено 145 семей, через два года ещё 100 семей. Произведен был также свод из Пскова после присоединения его в 1510 г. к Московскому государству. Подобные переселения давали Москве крупные капиталы, международные связи, но они вызывали большое недовольство купцов, которые теряли недвижимость, утрачивали деловые контакты и т.д.

Но деловые люди Руси испытывали трудности не только из-за «сводов», уплаты всевозможных, чрезмерных налогов, произвола чиновников, но и выполнения различных повинностей. Захватив основные богатства страны, став крупным собственником, государство не ввело их в свободный оборот, стало использовать в своих интересах, а не на пользу общества. Одних людей оно превратило в крепостных и заставило работать на помещиков. Те, кто не стал крепостными, должны были, по терминологии того времени, нести «службу» или «тягло». Была разработана особая служилая система. В ней каждый слой общества (сословия) имел право на существование лишь при условии выполнения определенного круга повинностей. Несли это «тягло» в пользу государя и деловые люди страны. Купцы возглавляли крупные таможни, служили головами в кабаках и кружечных дворах больших городов, занимались оценкой мехов в Сибирском приказе, осуществляли сбыт казенных товаров и т.д. Такое сочетание в одном лице чиновника и предпринимателя

теля отрицательно сказывалось как на государственной, так и предпринимательской деятельности. Почему? Во-первых, многие «совместители» злоупотребляли «служебным положением» в целях своего личного обогащения, во-вторых, государственная служба отвлекала их от основной своей предпринимательской деятельности.

В то же время государство внедряет так называемую систему откупов, т.е. частным лицам за определенную, заранее оговоренную сумму давались права сбора государственных доходов с тех или иных хозяйственных операций. На откупа, например, отдавали сбор таможенных пошлин. В середине XVI в. были введены винные откупа. Как правило, купцам предлагалось (в виде правительственного поручения) сроком обычно на несколько лет преимущественное монопольное право на реализацию (часто и производство) спиртных напитков. Постепенно система откупов распространилась на производство, скупку и продажу других «монопольных» товаров. Кроме откупов, купцы получали у государства подряды на поставку различных товаров в войска и ко двору. Как тот, так и другой виды предпринимательской деятельности являлись важными источниками накопления капиталов, способствовали обогащению той части купцов, которые имели тесные деловые связи в государственных учреждениях.

Опираясь на деловых людей, государство не только развивало производство, торговлю, но и осваивало новые территории, осуществляло колонизацию. Русская колонизация отличалась от колонизации Запада тем, что она носила внутренний характер, проходила на сопредельной огромной территории, находившейся в суровых природно-климатических условиях. Но как на Западе, так и в России активное и действенное участие в ней принимали деловые люди. Колонизация служила гигантским стимулятором предпринимательской деятельности. В процессе колонизации формировался новый тип предпринимателя, отличавшегося отвагой, упорством, хозяйственной и деловой активностью.

Большой интерес русские деловые люди проявляли к Сибири. Еще в XI-XII вв. новгородцы ходили за Урал и торговали с «хантами», и «мансами». Но особенно усилилось внимание к Сибири в XVI в., когда в связи с развитием внешней торговли Московское государство стало ощущать большую потребность в мехах. Первопроходцами Сибири выступали Строгановы – крупнейшие русские купцы и промышленники. Первые упоминания о них относятся ко второй половине XV в. Основы крупного дела и богатства этой династии заложил Аника Федорович Строганов. Как один из богатых купцов, он был уполномочен наблюдать за торговлей англичан, когда те открывали ее через Белое море и Северную Двину.

По приказам царя и двора Строгановы приобретали у иноземцев ценные товары. Торг с иноземцами приносил большие доходы. Особенно удачно сбывались меха. В 1558 г. по указу Ивана Грозного среднему сыну А. Строганова – Григорию было пожаловано «для всего рода» 3.5 млн. десятин земли на Северо-Западном Урале. Строгановы со своими людьми, возводя небольшие деревянные крепости, дошли до Уральских гор, где их встретили отряды

сибирского хана Кучума. Строгановы наняли и обеспечили всем необходимым отряд донского казака Ермака, который нанес сокрушительное поражение Кучуму.

Присоединив Сибирь к России, Строгановы развернули на ее территории активную предпринимательскую деятельность. Они скупали у местного населения пушнину, сами организовывали промыслы, обеспечивали торговлю. Строгановы превратились в богатейших людей страны. Налоги со Строгановских вотчин составляли 15% поступлений в царскую казну. По мере роста богатства расширялось сотрудничество Строгановых с государственной казной, с правительством, которое и в XVII в., как и прежде, оказывает им поддержку. В годы Смутного времени Строгановы оказали помощь денежными средствами и съестными припасами участникам второго русского ополчения во главе с Мининым и Пожарским. Затем они пожертвовали Михаилу Федоровичу, первому из династии Романовых, 1 млн. рублей.

В свою очередь, цари жаловали их титулами и званиями, давали им льготы и привилегии, владения их были фактически неподвластны воеводам и наместникам. В конце XVII в. Строгановы имели 10 млн. десятин земли, 20 городов и «острогов», свыше 200 деревень, 15 тыс. душ мужского пола. Династия Строгановых XV-XVII вв. типична для деловой жизни позднего средневековья, для эпохи, положившей начало процессу так называемого первоначального накопления капитала. В ее деятельности очевидны такие черты, как сочетание предпринимательской энергии с насилием и внеэкономическим принуждением, отторжение и захват земель, поддержка со стороны государства, привилегии и монополии, извлечение прибыли из эксплуатации природных богатств колонизируемых территорий. Примерно таким же образом действовали в ту же эпоху в Ост-Индии и Вест-Индии соответствующие торговые компании.

Важная роль в освоении новых, в том числе северных территорий, принадлежала монастырям. Такого рода монастыри назывались монастырями-колониями. В XVI в. они составляли 3/4 от общей численности монастырей. Монастыри-колонии создавались в глухих, необжитых местах, чаще всего в



Рис. 23.

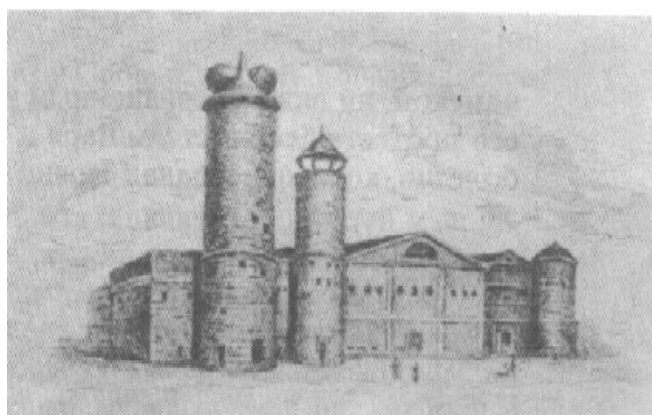


Рис. 24. Старинный дом бояр Строгановых в Сольвычегодске.

лесах, и являлись своеобразными «путеводителями» русского народа. Их основателями были «выселенцы» из городских, пригородных и пустынных монастырей. Хозяйственными организаторами таких монастырей становились «старцы-ватаманы». Старцы отличались хорошими деловыми качествами, ориентировались в торговле, знали основы сельскохозяйственных работ. Они могли оказать действенную помощь монастырским общинам в развитии предпринимательства.

Ярким примером активной деловой жизни может служить Соловецкий монастырь в Беломорском крае. Здесь проживало свыше 2 тыс. человек. Сфера их хозяйственной и предпринимательской деятельности была довольно обширна и разнообразна. Монахи не только сеяли и убирали хлеб, занимались различными ремеслами, но и вели активную торгово-предпринимательскую деятельность. По Двине ежегодно плавали монастырские суда, доставляющие в Вологду и другие города десятки тысяч пудов соли из местных варниц. Обрато они возвращались с огромными хлебными и другими запасами, необходимыми для обитателей монастыря. Ежегодно продавалось 130 тыс. пудов соли. На содержании монастыря находилось свыше 1 тыс. работных людей. Кроме того, монастырь, имея немалые средства, не раз помогал в трудное время не только жителям близлежащих сел, но и государству: в царствование Алексея Михайловича, например, монастырь выслал в Москву на жалование московским работникам 40 тыс. рублей.

Итак, Московское государство рассматривало предпринимательство как важный и составной элемент своей политики. Оно не только контролировало и регламентировало деятельность купцов и других предпринимателей, использовало их деловой потенциал, но и привлекало их к исполнению несвойственных им служебных обязанностей.

Таким образом, избавившись от произвола удельных князей, деловые люди Руси попали в зависимость от государства.

Формирование основных групп предпринимателей

Сложившаяся в Московском государстве социальная структура включала в себя и деловых людей. Но формировался предпринимательский слой в России в условиях, отличных от западных стран. Во-первых, основные богатства страны сосредотачивались у Московских князей, у государства, что неизбежно осложняло и сдерживало процесс социальной дифференциации общества, выделение из его среды слоя свободных предпринимателей. Во-вторых, владея собственностью, государство регулировало и контролировало социальные процессы, в-третьих, подавляющее большинство населения сосредотачивалось в селах, жило в общинах, которые весьма «болезненно» воспринимали выделение из своей среды деловых и предприимчивых людей, сдерживали проявление их хозяйственной самостоятельности.

С другой стороны, и в Московском государстве создавались и пробивали себе дорогу предпосылки для деловой жизни, для формирования предпринимательской среды. В XVII в. количество городов достигло 220. Вместо городов-крепостей стали появляться торгово-промысловые города с лавками, амбарами, торговыми помещениями и т.д. В то же время намечаются и уста-

навливаются торговые связи между отдельным регионами. Этому способствовала начавшаяся хозяйственная специализация ремесленников отдельных городов и областей на производстве той или иной продукции (металлообработка – Серпухов, мыло – Вологда, посуда – Калуга и т.д.).

Наиболее ощутимый рост деловой активности населения наблюдался в крупных городах, находившихся на пересечении торговых путей. Особо среди таких городов выделялись Москва, которая являлась местом сосредоточения крупной и мелкой торговли. В 1710 г. в Москве насчитывалось 2600 лавок и 6800 дворов, т.е. на каждые 2-3 двора приходилось одно торговое заведение. Среди торгующих людей были крестьяне, стрельцы, бояре и даже монастырские служащие. Вот из этой многоликой массы, вероятно, как в Москве, так и в других городах, и формировался слой профессионалов-предпринимателей. Они сочетали торговлю с основным своим занятием, а добившись успеха и найдя себя в коммерции, становились предпринимателями-профессионалами. Это могли быть свободные крестьяне, преуспевающие ремесленники, а также служащие, но все они в большей или в меньшей мере обладали деловитостью.

Конечно, были и те, кто унаследовал то или иное дело от родителей. Наиболее высокий удельный вес таких людей был среди купцов. Это, вероятно, было связано с тем, что купеческий капитал был более крупным, имел стабильные источники пополнения и позволял существовать и действовать не одному поколению предпринимателей, а в среднем двум или трем поколениям.

Подавляющее большинство ремесленников, торговцев жили на окраине городов, т.е. на посаде, и их называли посадскими людьми. В Новгороде их удельный вес достигал 60 процентов. В Москве в XVII в. насчитывалось 130 кузнецов, 100 мастеров скорняжного дела, около 600 человек, изготавливающих продукты питания. Это был формирующийся слой мелких собственников, предпринимателей, который, хотя и был обложен различными податями и повинностями, пробивался на рынок, выполняя торговые и другие операции.

Ведущее место среди торговых людей посада занимали купцы. На вершине купеческой иерархии были государевы гости. В XVII в. их насчитывалось примерно 30 человек. Каждый гость, имевший оборот не менее 20 тыс. руб. в год, получал от царя именную жалованную грамоту. Среди них были такие крупные купцы как В. Ворон, В. Шарин, Ф. и А. Сырковы, А. Тараканов, В. Корюков, Ф. Ямской, Н. Светешников и др.

Большой деловой активностью отличался Григорий Леонтьевич Никитников, получивший звание гостя в 1614 г. Его торговые операции охватывали Европейскую часть Русского государства, Сибирь, Среднюю Азию, Иран. Основным источником богатства Никитникова была сибирская пушнина. Но он вкладывал капитал и в солеваренную промышленность. Г. Ни-



Рис. 25.

китников владел 13 варницами в Соликамском уезде, на которых было занято свыше 600 наемных рабочих и зависимых людей. Гость имел торговые дворы для продажи соли в Нижнем Новгороде, Москве и других городах.

Другой гость Евстафий Иванович Филатьев и его сыновья владели огромными капиталами и вели коммерческие операции в различных городах Русского государства и за его пределами – в Средней Азии, Персии, Китае. Филатьевы вывозили из Сибири пушнину и «рыбий зуб» (моржовые клыки), которые продавали через Архангельск в страны Западной Европы. Филатьевы организовали соляные промыслы. Они превратили небольшой Ленвенский промысел в крупный, насчитывающий 12 варниц. На промысле использовался в основном вольнонаемный труд.

Крупным предпринимателем был Епифаний Андреевич Светешников. Сфера его деловой активности была довольно широка – от Архангельска до Астрахани, от Новгорода до Якутска. Наиболее объемные торговые операции Светешников проводил в Сибири, куда он отправлял различные товары для обмена на пушнину. Приобретенный в Сибири капитал Н. Светешников вложил в соляные промыслы в Костромском уезде на Волге, где он владел восемью варницами, используя труд как вольнонаемных рабочих, так и зависимых людей (крепостных крестьян). В середине XVII в. состояние Светешникова оценивалось (без учета недвижимости) в 35 000 рублей, т.е. равнялось 0.5 миллиона в золотых рублях конца XIX века.

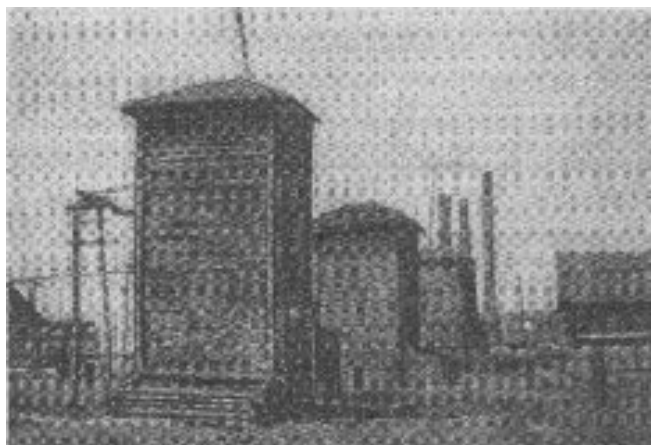


Рис. 26. Соляные варницы XVII века

Приведенные данные о наиболее видных гостях показывают лишь одну, частнопредпринимательскую сторону их деятельности. Для нее характерно накопление крупных капиталов, главным образом за счет торговли, прежде всего сибирской, и последующее вложение капиталов в промышленность, в основном соледобывающую. Соль имела устойчивый и надежный сбыт повсеместно. Ее добыча требовала существенных, но не чрезмерных затрат на привлечение рабочей силы и несложное оборудование (бурилась скважина, в нее закачивалась вода, обратно выкачивался уже соляной раствор, который выпаривался в специальных чанах).



Рис. 27. Медный рубль. 1654 г.

Другая сторона деятельности гостей состояла в том, что они выступали в качестве советников царя в экономических и финансовых вопросах, являлись торговыми агентами казны. Они управляли царскими промыслами, от-

купами, таможенными сборами, занимались внешней торговлей и т.д. Например, гость В.Г. Шорин дважды занимал пост таможенного головы в Архангельске. В 1658 г. он представил царю Алексею Михайловичу проект увеличения таможенных сборов.

Купцы, обладавшие меньшими капиталами, входили в так называемые «сотни» – гостиные, суконные. Они также получали от царя жалованные грамоты, пользовались теми же привилегиями, что и гости, за исключением свободного выезда за границу, выполняли крупные поручения, однако менее ответственного характера. В их числе были такие известные купцы, как В.И. Грудцын-Усов, Я.С. Патокин, осуществлявшие широкомасштабные торговые операции, владевшие соляными промыслами. В 1649 г. купцов Гостиной сотни насчитывалось 158 человек.

К низшим разрядам торговых людей посада относились «черные сотни» и «слободы». Сюда, как правило, входили те, кто производил продукцию и сам ее продавал. Они составляли сильную конкуренцию купцам, так как, реализуя собственную продукцию, могли свободно оперировать ценами. Именно из их сферы в дальнейшем рекрутировались крупные торговцы и промышленники.

Введение купеческих корпораций имело двоякое значение. С одной стороны, происходила консолидация деловых людей, возрастала их роль и значимость в экономической и политической жизни страны. С другой стороны, государство подчиняло своему контролю отобранную им самим наиболее преуспевающую часть русского купечества. Гости, торговые люди Гостиной и Суконной сотен практически находились на казенной службе. Они приписывались к столице и обязаны были иметь здесь постоянное место жительства независимо от того, где были их торговые и промышленные предприятия. Они выступали как орудие правительства по отношению к другим торговым людям в Москве и в провинции. Имея в виду особые функции, выполняемые этими тремя элитарным купеческими корпорациями, В.О. Ключевский называл их «ответственными агентами Центрального финансового управления».

В XVII в. изменяется, приобретает цивилизованный характер предпринимательская деятельность, возникает новый тип купца – гостя. Вместо купца – воина, путешественника, совершавшего длительные переходы с вьюками поклажи, появляется купец, имеющий постоянные торговые пункты в своем городе и еще в двух-трех других городах, с амбарами и складами, с деловой перепиской и с отчетностью. Понятно, что одна купеческая семья не могла справиться с управлением всей этой торговой сетью. Она прибегает к найму торговых «агентов»: приказчиков, сидельцев, работных людей. Приказчики были трех типов. Первый тип – это наемное лицо, которое за определенную плату выполняло различные торговые поручения. Второй тип – приказчик, который нанимался «из прибыли», т.е. половину полученной прибыли отдавал хозяину, а другую брал себе. Наконец, третий тип приказчика – компаньон и участник в торговом предприятии. Обе стороны – хозяин и приказчик – складывали свои капиталы, по окончании операции каждый получал обратно свою часть капитала, а прибыль делилась пополам.

Ниже приказчиков находились сидельцы. Их статус отличался от статуса приказчиков. Последние были вольными людьми, заключившими договор с хозяином как равный с равным, сидельцы – это люди, временно находившиеся в личной зависимости от хозяина. На них делали «жилую запись». В ней обозначали срок службы сидельца (обычно 5 лет) и его обязательства перед хозяином. Главным было обязательство «сидеть в лавке, где хозяин посадит», и регулярно отчитываться перед хозяином «по книгам и распискам». В отличие от приказчиков, сидельцы не имели большой самостоятельности, являлись лишь исполнителями воли хозяина.

На самой низшей ступени были «люди» – работники, попавшие к предпринимателю не по договору, а в силу личной зависимости от него. Часто это были татарские, турецкие мальчики, купленные у донских казаков. «В большей части лавок есть маленькие мальчики, в которых мы замечали необычную проницательность, ловкость, расторопность и умение купить и продать... Большинство этих мальчиков – невольники турки и татары, из тех, которых берут в плен донские казаки: мы узнавали их по их глазам, лицам и волосам. Их хозяева ставят их в лавках торговать, потому что они превосходят их хитростью и ловкостью... При покупках мы часто одерживали верх над взрослыми людьми, но эти мальчики оставляли нас в дураках.» (Бахрушин С.В. Научные труды: В 2-х т. Т.2. М., 1954. С. 50). Многие из мальчиков, выросшие в хозяйском доме, обладавшие восточной хитростью, становились поверенными лицами, занимали положение скорее полноправных приказчиков, чем холопов.

Все это говорит о том, что в XVII в. в московском государстве положение предпринимателя существенно отличалось от купца периода феодальной раздробленности. С одной стороны, он попал в тяжелую зависимость от государства (как и все население страны). Чем выше были доходы и ранг купца, тем сложнее и труднее была государева служба. Она требовала времени и усилий, отвлекала от основной предпринимательской деятельности. С другой стороны, он приобрел определенный социальный статус в обществе, стал действовать более организованно и целенаправленно, опираясь на общие правила и нормы деловой жизни.

Нормы складывающейся предпринимательской и хозяйственной этики нашли отражение в «Домострое». В нем подробно излагаются действия доброго хозяина, живущего «по отеческому преданию и по христианскому закону». Всего добивается он не силой и грабежом, а стараниями, живет по средствам и расчетливо. Если кто, глядя на других, живет не по средствам – это бесчестье. Если берешь в долг – надо отдавать. Поощрять честных и расчетливых людей. О деле подумать, прежде всего.

Другого мнения о русском предпринимательстве и его носителях были иностранцы, побывавшие в то время в Москве С. Герберштейн (1517 г. и 1526 г.), Р. Ченслер (1553 г.), Д. Горсей (1584-1590 гг.), Д. Флетчер (1588-1589 гг.) и другие (см.: Размышления о России и русских. Штрихи к истории русского национального характера: Далекие предки. I-XVIII вв. М., 1994). Они не отрицали широкого размаха торговли, но считали, что ведется она на

низком уровне и с большим обманом. Действительно, были обман, обвес и другие формы нарушения торговой этики, но они, в известной мере, были неизбежны. Деловая жизнь утверждалась в стране, которая более 200 лет находилась под татаро-монгольским игом, в длительной международной изоляции, что не могло не отразиться как на общей, так и на предпринимательской культуре. Однако дело не только в этом, но еще и в том, что иностранцы плохо знали и понимали нравы, обычаи, в том числе и деловой жизни русского народа. Поэтому многое из того, что они видели, являлось не обманом или коварством, а скорее всего своеобразной игрой цен. «Обычай запрашивать и торговаться, – пишет К. Костомаров, – были искони характеристикой торговца» (цит. по: Бурьшкин П.А. Москва купеческая. М., 1991. С. 43).

Изменение характера и форм деловой жизни

Деловая жизнь Московского государства, как и Киевской Руси, строилась и осуществлялась в тесной связи с торговлей, ростовщичеством, ремеслом. Доминирующее место в предпринимательстве, как и прежде, занимала торговля, но не внешняя, а торговля внутренняя, зародившаяся в процессе образования Московского государства. В новых условиях она приобретает более широкий размах и стабильный характер, отличается разнообразием форм регионального и межрегионального обмена. В XV-XVI вв. возникли и получили распространение такие формы регионального товарообмена, как рядки, торги, торжки, которые, как указывалось выше, создавались на пересечении торговых путей, в деревнях и селах, отличались объемом торговых оборотов. Например, торг на Млевском погосте насчитывал в 1551 г. 332 лавки «больших», «средних» и «меньших». На многих торжках были не только местные, «тутошные» торговцы, но и приезжие, скупавшие или продававшие товары на этих торжках.

Особое значение в деле укрепления региональных и межрегиональных хозяйственных связей приобретали ярмарки. Впервые они были проведены в Смоленске в 1347 г. и близ Нижнего Новгорода в 1366 г. Позднее широкую известность приобрела ярмарка в Казани. Эта ярмарка проводилась на протяжении нескольких десятилетий в столице суверенного Казанского ханства, т.е. вне России, и начиналась ежегодно 14 июня. Но после того как было совершено нападение на русских купцов, великий князь Василий III (1505-1533 гг.) запретил вести торг на Казанской ярмарке и учредил русскую ярмарку на Волге в Висильсурске. Однако место проведения ярмарки было выбрано неудачно (из-за военных столкновений между Казанью и Москвой), и она была перенесена к монастырю св. Макария Желтоводского (на левом берегу Волги). Ежегодно 25 июля (день св. Макария) у стен монастыря начинался шумный торг. Сначала ярмарка была однодневной, а затем ее продолжительность увеличилась до двух недель.

Наряду с Макарьевской возникли и стали действовать ярмарки в других городах: Свенская (около Брянска), Архангельская, Тихвинская, Ирбитская, Сольвычегодская. Они были двух видов: общие и специализированные (чайные, хлебные, конские и т.д.). Каждая из них открывалась один раз в год

– в соответствии с названием данной формы рынка («ярмарка» по-немецки означает: «яр» – год, «марк» – торг, т.е. торговля один раз в году). Ярмарки оказывали существенное влияние на развитие деловой жизни. Они являлись пунктами обмена товаров, центрами спроса и предложений, регулятором цен, источником коммерческой информации и местом заключения торговых сделок. Ярмарки требовали от предпринимателя честности в делах и высокого качества предлагаемого товара. Само понятие «ярмарочный товар» свидетельствовало о его высоком качестве.

Но ярмарки имели и недостатки, которые порождались как спецификой самой ярмарочной торговли, так и российскими условиями их проведения. Во-первых, весьма неудобной была для предпринимателя годовичная периодичность товарооборота, которую обеспечивали ярмарки, во-вторых, как на покупателях, так и на продавцах отрицательно сказывались непомерные транспортные издержки, которые нередко удваивали или утраивали цену на тот или иной товар. Были и парадоксы ярмарочной торговли, когда, например, товар, доставлявшийся в Нижний Новгород из Астрахани, очень часто возвращался тем же путем – на этот раз в Саратов.

Эти недостатки в известной мере устранились городской торговлей. Города по-прежнему являлись главными центрами коммерческой деятельности. В них аккумулировался опыт торгового предпринимательства, накапливался купеческий капитал, расширялась инфраструктура рынка, т.е. строились торговые ряды, гостиные дворы.

Наиболее активно развивалась торговля в крупных городах, прежде всего в Москве. Количеством и разнообразием товаров московский торг поражал воображение иноземцев. Например, австрийский посол в Москве в 1661-1662 гг. А. Мейерберг писал: «В Москве такое изобилие всех вещей, необходимых для жизни, удобства и роскоши, да еще покупаемых по сходной цене, что ей нечего завидовать никакой стране».

Торговля была как оптовая, так и розничная. Оптовая торговля осуществлялась в гостиных дворах – внушительных каменных зданиях, снабженных необходимым торговым оборудованием и жильем для приезжих купцов. Розничная торговля велась в лавках, под открытым небом с саней, с коды, со скамьи. Центром сосредоточения розничной торговли являлся Китай-город, прилежавший к Кремлю и Красной площади. В Китай-городе насчитывалось более 100 специализированных рядов: сапожный, железный, кафтанный, рукавичный и др. Во главе каждого ряда был избранный староста, который следил за исправностью платежей в казну и за порядком. В торговых рядах имелись даже «царские лавки», где продавались товары из хозяйства государя. Образно описал деловую жизнь Китай-города писатель П.Д. Бобарыкин. «Деньги, векселя, ценные бумаги, – пишет он, – точно реют промежду товара в этом рыночном воздухе, где все жаждут наживы, где дня нельзя продышать без того, чтобы не продать и не купить» (цит. по: Бобарыкин П.Д. Китай-город. М., 1985. С. 20).

Не утратил свою торговую значимость и Новгород. В середине XVI в. здесь было около 200 лавок. Основной принцип организации торговли был

тот же, что и в Москве, т.е. «дифференцированным» по рядам. Наиболее престижным считался Великий ряд, где покупателям предлагались весьма разнообразные товары. Был также и суконный ряд. Особо многочисленными были ряды, где происходила торговля иконами, одеждой, обувью, кожаными изделиями, посудой и продуктами питания. К основному городскому торгу примыкала Хлебная горка, предлагавшая покупателям большой выбор мучных изделий.

Важное место в общерусской торговле занимали и другие северные города, в частности Псков. В XV в. здесь насчитывалось в общей сложности 1500 различных торговых единиц. Коммерческим центром являлся Большой торг с многочисленными рядами: соляной, суконный, котельный и др. Особо выделялся привилегированный Сурожный (около 60 лавок).

Несмотря на общность торгово-предпринимательских структур, деловая жизнь в Пскове, в Новгороде отличалась от московской жизни. Безусловно, Московский посад был богаче, нежели посад северных городов. Но это богатство было отнюдь не результатом более высокой деловой активности москвичей, а результатом переселенческой, а в известной мере, и грабительской политики московских правителей, сконцентрировавших капитал искусственным, насильственным путем. Они не только сосредоточили капитал, но и установили над ним жесткий бюрократический контроль, обложили предпринимателей всевозможными налогами. А это, в свою очередь, отрицательно сказывалось на деловой жизни, порождало обман, взяточничество, другие негативные явления.

В Пскове и особенно в Новгороде, деловая жизнь выглядела иначе. Здесь, во-первых, было больше экономической свободы, во-вторых, сохранились и действовали предпринимательские традиции, в-третьих, более ощутимо было влияние делового мира Запада. По признанию того же С. Герберштейна, торговля в Новгороде, Пскове отличалась «честностью, искренностью и простодушием».

Предпринимательство в Московском государстве развивалось под воздействием как внутренней, так и внешней торговли. В XIV-XV вв. она не претерпела каких-либо существенных изменений. Как и во времена Киевской Руси, доминирующей формой внешней торговли была караванная торговля. Караваны были двух видов: либо собственно купеческие караваны во главе с проводником – головой; либо купцы присоединялись к дипломатам – послам, что обеспечивало несколько большую безопасность. В караванах насчитывалось от 100 до 150 купцов. Участники караванов были вооружены, и, кроме того, они имели охрану. Внешняя торговля была не только опасной для купцов, но и обходилась им весьма дорого. Она предполагала целую систему подношений: в виде натуральных и денежных пошлин при проезде через чужие владения, в виде «поминок», т.е. товаров, которыми одаривались власти тех государств и городов, на территории которых проходила торговля. Наиболее ценными поминками были охотничьи птицы, меха, мед. Какой-либо четкой специализации у купцов не было. Как правило, купец продавал и покупал разнообразный товар.

Внешняя торговля Московского государства осуществлялась по трем основным направлениям:

1) южное, донское направление, связывающее Москву с Сурожем (современным Судаком), позднее с Кафой (Феодосией) в Крыму, а через них с Константинополем (Царьградом) и Средиземноморьем;

2) восточное, волжское направление, где главными центрами были Нижний Новгород, Великие Булгары, Сарай и Астрахань, связывало Москву со странами Востока;

3) западное направление, связывающее Москву через Тверь и Волок Ламский с Новгородом и через Смоленск с Великим княжеством Литовским.

Решающую роль в развитии внешней торговли играли такие города, как Москва, Нижний Новгород и Новгород. Эти города являлись важнейшими торговыми центрами страны. В них находились гостиные дворы для внешнеторговых операций, действовали таможенные службы. Так, в Москве находились Английский, Армянский и другие торговые дворы.

Особо важное значение для судеб русского торгового предпринимательства имело освоение Беломорского пути и открытия в устье Северной Двины торгового города Новые Холмогоры, который в 1613 г. получил название Архангельск. Новый торговый путь способствовал организации и расширению международных торговых связей Московского государства, ознакомлению русского купечества с особенностями предпринимательской коммерческой практики англичан. В середине XVII в. ежегодная сумма вывоза через Архангельск за рубеж составляла 17 млн. руб. золотом (в ценах начала XX в.). Однако эта цифра могла быть и больше, но, во-первых, Белое море замерзало, и порт мог функционировать лишь несколько месяцев в году, во-вторых, Московское государство не имело своего торгового флота, и весь грузопоток шел на иностранных судах.

Возросшие масштабы внутренней и внешней торговли остро поставили проблемы кредитования предпринимателей. В качестве кредитор-ростовщиков выступали монастыри, накопившие значительные богатства и дававшие займы «в рост», а также состоятельные купцы, сочетавшие ростовничество с торговлей. В XIV-XV вв. среди таких купцов-ростовщиков особо выделялись Шиховы, Шишкины, Чашниковы, которые давали деньги взаймы не только деловым людям, но и представителям знати, даже князьям. Их должниками были князья Юрий Владимирович Дмитровский, Андрей Васильевич Меньшой Вологодский и др. В XVI в. широкую известность в качестве купца-ростовщика приобрел крупнейший торговец-судовладелец Леонтий Дмитриев, оставивший по завещаниям своим детям ценных бумаг на 15-17 тыс. рублей золотом.

В отличие от Запада, где в то время ростовщические операции уже не осуждались, а признавались даже идеологами церкви, в Московском государстве такого не произошло. В 1551 г. Иван Грозный в Стоглавом соборе гневно осудил ростовщическую практику, заявив, что божественное писание и мирянам возбраняет дачу денег в рост, а тем более церкви. Собор рекомендовал архиереям и монастырям давать своим крестьянам хлеб и деньги взаймы

без процентов. Но все эти заявления и выступления, как и в целом борьба против ростовщичества на протяжении столетий, была борьбой с ветряными мельницами. Нельзя было запретить и остановить то, что имело под собой объективную экономическую перспективу, а не волю и желание ростовщика. Ведь само развитие товарооборота, рынка, а затем и производства требовало финансовых средств, свободы и быстрого денежного оборота, возможности вложения крупных денежных сумм в торговлю, в производство, т.е. в дело. В русле этих процессов зарождались и действовали будущие банкиры-ростовщики. Предпринимательство в сфере кредита было необратимо.

Поэтому реально в этих условия государство могло, во-первых, попытаться законодательно регулировать и нормировать отношения займа, и, во-вторых, по возможности, сдерживать произвол ростовщика. Такие действия государством предпринимались, и они нашли отражение в документах. Согласно Судебнику 1550 г., должнику запрещалось служить у кредитора за долг, а в случае нарушения этого обязательства последний лишался права на долг. Судебник 1589 г. определял 15-летний срок действия долгового обязательства (кабалы), причем взимание роста устанавливалось лишь в течение пяти лет. Здесь же указывался и размер процента – 20% ежегодно. Хотя на практике, как правило, определенный процент роста колебался в сторону как завышения, так и снижения. Однако в целом указанные документы можно считать важной вехой на пути законодательной разработки кредитных отношений, преодолении их архаичности, ограничения произвола ростовщиков.

Намного сложнее и труднее, чем торгово-кредитное предпринимательство, утверждалась и развивалась деловая жизнь в сфере материального производства. Во-первых, это было связано с тем, что в период татаро-монгольского ига наиболее остро пострадали города, ремесла и сами ремесленники, которых убивали, уводили в Орду, продавали в рабство. Истоки промышленного предпринимательства таким образом были основательно подорваны. Во-вторых, объединение Московского государства осуществлялось силовым путем, что, безусловно, замедлило процесс установления хозяйственных и деловых связей, а следовательно, создание и развитие ремесел. В-третьих, путь ремесленника или крестьянина, занимающегося промыслом, к созданию собственного дела был крайне трудным, поскольку осложнялся многочисленными налогами и повинностями, отсутствием денежных средств и т.д.

Переход от мелких ремесел и индивидуальных промыслов к укрупненным производствам был возможен двумя путями: государственным (путь «казенного предпринимательства») и на основе частной предпринимательской инициативы. Суть первого пути заключается в том, что государство в административном порядке объединяет мелкие ремесла, промыслы и подчиняет их своим интересам. Таким путем создавались первые государственные централизованные мануфактуры. В их основе было разделение труда между работными людьми разных специальностей. Казенные мануфактуры создавались прежде всего в военной, добывающей, металлургической промышленности. В XV в. возникла одна из первых таких мануфактур на Пушечном

дворе (первоначально Пушечная изба), на которой трудилось около 100 человек, при мастерских имелись ученики. Произведенные здесь изделия поставлялись русскому войску, а определенная их часть экспортировалась. В XVI в. появились мануфактуры в текстильной промышленности: Брейтовская (Прозоровская), Черкасовская, Кадашевская. В последней существовало разделение труда между представителями примерно 20 различных ремесел (хатовники, прялы, бральи, швеи и т.д.). Производившиеся как на этой, так и на других мануфактурах ткани поступали на царский двор и лишь частично на продажу. В XVII в. была создана Оружейная палата. Здесь производилось огнестрельное и холодное оружие. В тесной связи с Оружейной палатой действовали Золотая и Серебряная палаты, производящие золотые и серебряные изделия в основном для царского двора и знати, а также занимавшиеся украшением оружия. Это – мануфактуры смешанного типа: рабочие трудились как в мастерских при палатах, так и на дому. Наиболее крупными централизованными мануфактурами (до 200-300 рабочих) были денежные дворы. Здесь чеканились серебряные деньги, а в 50-е годы XVII в. был создан Новый денежный двор для чеканки медных денег.

Приведенный выше материал позволяет нам не согласиться с утверждением некоторых авторов о том, что первые мануфактуры в Московском государстве появились по инициативе иностранных предпринимателей, в частности, голландского купца А. Винуса в 1632 г. Действительно, Винус в компании с еще двумя иностранными купцами – датчанином П. Марселисом и голландцем Ф. Акемай – основал в районе Тулы промышленный комплекс из трех металлургических заводов. В 1662-1664 гг. на этих заводах работало 119 человек. Заводы Винуса и других иностранных предпринимателей появились позднее многих казенных отечественных мануфактур. Поэтому они играли больше дополняющую роль, нежели доминирующую. Мануфактуры на территории Московской Руси возникали на собственной основе и явились результатом, с одной стороны, развития ремесленного производства, а с другой стороны, стремления государства создавать собственные промышленные предприятия.

Подобным образом, при непосредственном участии государства, создавались мануфактуры и в других странах, например, в Австрии, Пруссии, но там они имели более мощную материальную и финансовую поддержку, и – самое главное – рынок свободной рабочей силы, необходимый для наращивания производства. В Московском государстве свободных рук не хватало, та рабочая сила, которая была задействована на производстве, носила сезонный характер и высокой профессиональной квалификацией не отличалась. Разумеется, это не устраивало владельцев мануфактур, прежде всего иностранных предпринимателей, оснастивших свои предприятия современной по тем временам техникой. Поэтому они стали добиваться приписки крепостных крестьян к своим мануфактурам. Таких крестьян стали называть посессионными и появились они на предприятиях страны, по совершенно справедливому мнению Р. Гусейнова (см.: История экономики России. Новосибирск,

1998. С. 138), за полвека до Петра I, который традиционно считается изобретателем этого русского феномена рабочей силы.

Мануфактуры создавались на крепостном труде и непосредственно в поместьях. В литературе их называют вотчинными мануфактурами. Крупными владельцами таких мануфактур в XVII в. были бояре И.Д. Милославский, Б.И. Морозов, князя Н.И. Одоевский, Ю.И. Ромодановский, стольники М.И. Еропкин, Ф.Я. Пляшев. Особо среди них выделялся боярин Борис Иванович Морозов. Это был человек целеустремленный, понимающий необходимость и значимость предпринимательской деятельности, обладавший большой энергией, твердой волей, хорошими организаторскими способностями. В своих вотчинах он построил металлургический, полотняный, кирпичный, кожевенный, винокуренный заводы. Ежегодно с его вотчин вывозились за границу до 100 тыс. пудов поташа. Активно занимался предпринимательством боярин И.Д. Милославский, создавший крупный железоделательный завод, выплавлявший ежегодно свыше тысячи пудов чугуна.

Однако такой высокой деловой активностью отличались далеко не все, а лишь наиболее дальновидные представители русской знати, осознавшие необходимость и значимость предпринимательства для экономики страны. Подавляющее же большинство знати, имея крепостных крестьян и получая за счет их эксплуатации хороший и стабильный доход, не хотело утруждать себя хозяйственными и предпринимательскими делами.

В этот же период зарождались и развивались рассеянные мануфактуры (мануфактура на дому), создаваемые скупщиками. Это были торговые посредники между ремесленниками и рынком. Скупщики из числа разбогатевших ремесленников и купцов распределяли заказы по домам производителей, предъявляя определенные количественные и качественные требования к продукции.

Наиболее крупные скупщики помещали капиталы в предприятия, используя наемную рабочую силу. К ним, например, относится деятельность братьев Калмыковых, получивших широкое признание в деловых кругах как «людей полных и многопромышленных». Братья Калмыковы имели свой торговый флот, брали казенные подряды на перевозку рыбы, хлеба из Астрахани в Москву. Их подряды становились все многочисленнее и крупнее, охватывая большую территорию на Нижней и Средней Волге. Иногда они брали «в товарищи» других промышленников или сдавали подряд по частям более мелким торговцам по низкой цене, получая на этом доходы.

Однако деловая жизнь Калмыковых, как и других подобных предпринимателей, была коротка. Их предприятие просуществовало всего 30-35 лет. Крах, вероятно, произошел не только и не столько из-за коммерческих ошибок и просчетов Калмыковых, сколько из-за того, что он был объективно неизбежен. Их промышленно-предпринимательская деятельность требовала притока свободной рабочей силы, больших оборотных средств, своевременной мощной финансовой поддержки, которую, разумеется, ростовщики не могли оказать, а кредитных учреждений, как и рынка свободной рабочей силы, не было. Поэтому вряд ли можно согласиться со сложившимся ранее в

советской историографии мнением, что в XVII в. в Московском государстве был капитализм (см.: Вопросы экономики классовых отношений в русском государстве XVII-XVIII вв. М.-Л., 1969). Для формирования капиталистических отношений, под которыми в современной экономической литературе понимается ранний, торгово-промышленный этап в развитии индустриального общества, одних торговых связей и спорадического возникновения мануфактурного производства явно недостаточно. Необходим целый ряд других предпосылок и прежде всего свобода предпринимательской деятельности, гарантируемая законом, наемная рабочая сила, свободные частные капиталы. Капитализм утверждается тогда, когда промышленность подчиняет себе торговлю и когда производство диктует правила игры на рынке (см.: Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25, ч. I. М., 1954. С. 335-370). Однако всего этого не было и не могло быть в феодально-крепостнической стране. Поэтому правы те историки, которые относят зарождение капиталистического уклада в экономике России к более позднему периоду.

ЛЕКЦИЯ 5. РОССИЙСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В XVIII - ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ XIX ВВ.

Вопросы

- 1. Реформы Петра I и предпринимательство.**
- 2. Предпринимательство в послепетровской России.**
- 3. Предпринимательство в предреформенный период.**

Реформы Петра I и предпринимательство

Деловая жизнь России первой четверти XVIII в. проходила под знаком реформ Петра I, которые стали важным шагом на пути модернизации страны. В отличие от предшествующих реформ, петровские преобразования носили комплексный характер, охватывали важные стороны жизни народа, в том числе и в сфере деловых отношений. Более масштабны были и задачи реформ: преодоление автаркии страны, т.е. хозяйственной замкнутости, изолированности от внешнего мира, создание боеспособной армии, способной «прорубить окно в Европу», обеспечить выход к морю. Боеспособность армии напрямую зависела от уровня экономики и прежде всего от степени развития металлургической, текстильной и других отраслей промышленности.



Рис. 28. Петр I

В этой связи остро возникает проблема дальнейшего развития мануфактурного производства. К концу XVIII в. в России насчитывалось около двух десятков крупных мануфактур, работающих в основном на армию. Их было явно недостаточно. После поражения под Нарвой Петр I понял это и приступил к расширению мануфактурного производства. В отличие от стран Западной Европы, где утверждались рыночные отношения, имелись свободные капиталы, был рынок труда, в России господствовало крепостное право, имелся незначительный слой свободных «гулявших» людей. Купцы, имевшие капиталы, не стремились вкладывать их в производство. Они предпочитали заниматься своим прямым делом – торговлей, скупая продукты кустарных промыслов, монопольно сбывая их и наживая на этом огромные капиталы.

Указом от 27 октября 1799 г. Петр I приказал купечеству вести дела по-новому, как в Европе, объединяясь в компании (по терминологии петровского указа «кумпанства»). По примеру западных государств царь привлекал в компании людей состоятельных, денежных – «капитальных», невзирая на их сословную принадлежность, а часто и их нежелание. Американский историк Р. Пайпс дает следующее описание процедуры преобразования московского Суконного двора в компанию: «Зная, насколько тяжелы на подъем русские торговые люди, он выбрал ряд имен из списков ведущих купцов империи и назначил этих лиц членами компании. По совершению этого, он послал солдат отыскать своих жертв и привести их в Москву «на срочную высылку» (цит. по: Пайпс Р. Россия при старом режиме. М., 1993. С. 277). Однако, создавая компании, Петр действовал не только «кнутом», но и «пряником». Царь предоставлял «интересантам» льготы и привилегии: монопольное право на производство своих изделий, огромные беспроцентные ссуды, освобождение от пошлин и др.

Помимо купцов, Петр вовлекал в промышленное предпринимательство своих приближенных и дворян, которым по достижении 40-летнего возраста разрешалось заниматься торгово-промышленным промыслом. Большую известность получила организация шелковой компании «высокими интересантами» – генерал-адмиралом Ф. Апраксиным, начальником Тайной канцелярии П. Толстовым и вице-канцлером П. Шафировым. Промышленной деятельностью занимались также князья П. Черкасский и П. Дашков, имевшие железоделательные предприятия.

Петр I поддерживал деловых людей из низших слоев общества. Так, благодаря поддержке царя началась предпринимательская деятельность Никиты Демидова (сына крестьянина Демида Григорьевича Антуфьева). В марте 1702 г. он получил из казны Невьянский железоделательный завод на Урале. Реконструировав и расширив предприятие, Демидов увеличил производство ядер, пушек, металла. А когда

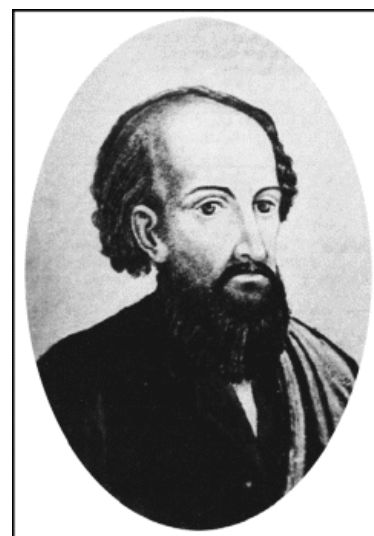


Рис. 29. Демидов Н.Д. (основатель династии)

Невьянский завод стал давать чугуна и железа намного больше, чем другие заводы Урала, Никита расширил владения: появились Верхнетагильский (1722 г.) и Нижнелайский (1723 г.) заводы. Доходы Демидова и его сыновей доходили до 200 тыс. руб. в год. Это достигалось как за счет расширения и совершенствования производства (заводское оборудование отвечало лучшим европейским образцам), так и за счет привлечения дополнительной рабочей силы – приписных, беглых, каторжных крестьян. Их труд обходился Демидовым дешево: «пеший» работник из приписных получал 5 коп. в день, с лошадью – 10 коп. Плата не увеличивалась в течение многих лет, в то время как жизнь дорожала. Это позволяло Демидовым поставлять железо в казну дешевле других предпринимателей и получать при этом огромные прибыли. В 1715 г. они преподнесли Петру I по случаю рождения сына 100 тыс. руб. (стоимость целой фабрики).

Предпринимательская деятельность Демидовых – характерный пример воплощения проводимой тогда экономической политики, направленной на создание крупного производства при поддержке государства с широким использованием принудительного труда. Расширяя масштабы производства, Демидовы и им подобные, в значительной степени опирались на свои собственные предпринимательские способности, собственные капиталы и возможности. Вместе с тем они действовали жестко, часто применяя насилие, произвол и самоуправство. Это было характерно для российской деловой жизни петровской эпохи.

Государство контролировало и регламентировало развитие промышленности и предпринимательства. В 1719 г. для руководства промышленностью создается Мануфактур – коллегия, а для горной отрасли – специальная Берг-коллегия (первоначально – Берг-привилегия). Они определяли объемы производства, проверяли качество выпускаемой продукции, следили за поступлением изделий в казну, вербовали по контрактам иностранных специалистов, которые обучали русских рабочих и деловых людей.

Но проблема рабочей силы, по мере развития промышленного производства продолжала обостряться. Особую остроту приобрела она для частных предпринимателей, которые не имели крепостных крестьян. Они вынуждены были изыскивать беглых крестьян и каторжных людей, переманивать мастеров с государственных мануфактур на свои предприятия. В январе 1721 г. Петр издал указ «О покупке к заводам деревень», по которому купцам, богатым горожанам из числа ремесленников разрешалось покупать крепостных крестьян. В данном случае крестьяне приписывались к предприятию и составляли единое целое. Этих крестьян уже нельзя было продать отдельно, т.е. такие мануфактуры покупались и продавались только на определенных условиях. Они получили название посессионные (от латинского слова «посессия» – условное владение) мануфактуры. За ними велось государст-



Рис. 30. Демидов А.Н. (сын)

венное наблюдение. В марте 1722 г. был опубликован указ о розыске беглых рабочих людей. Как первый, так и второй указы не обеспечивали должным образом решение проблемы рабочей силы. Во-первых, это привело к сокращению рабочих рук в сельском хозяйстве, во-вторых, ухудшало и без того тяжелое положение крепостных крестьян. Плата на частных заводах была ниже, чем на казенных заводах. Крепостные рабочие иногда получали только еду и одежду.

В отличие от мануфактур на Западе, мануфактуры в России не только основывались на крепостном труде, но и находились в большой зависимости от государства, а следовательно, имели ограниченные возможности для самостоятельного развития. Только выполнив казенные заказы, владелец мануфактуры мог излишки продукции реализовать на рынке. Но, как правило, после выполнения казенного заказа излишков или вообще не оставалось, или оставалось слишком мало, но и их заводчику приходилось продавать опять в ту же казну и по государственным ценам. Частное промышленное предпринимательство оказывалось, таким образом, в системе казенных заказов, регулируемых цен и, кроме того, под постоянным контролем Мануфактур-, Берг-коллегий и других государственных органов, которые не видели особого различия между казенными и частными предприятиями. Но такое, по образному выражению В.О. Ключевского, «казенно-парниковое воспитание промышленности» имело двоякое значение. С одной стороны, оно было благом для предпринимателей, так как им гарантировался сбыт продукции, стоимость доходов. С другой стороны, отсутствие стимулов деловой жизни и конкуренции, государственная поддержка закрывали перспективы технического прогресса, поиска путей интенсивного развития хозяйства.

Наращивание выпуска промышленной продукции, как на государственных, так и на частных мануфактурах осуществлялось главным образом за счет принудительного труда, ввода в действие новых производственных мощностей и освоения природных ресурсов. В России был создан своеобразный феномен промышленной деловой жизни: капиталистические элементы – частичное применение наемного труда, значительные капиталовложения, связи с рынком – переплетались с крепостническими – широкомасштабным использованием принудительного крепостного труда, распространением методов насильственного внеэкономического принуждения наемных рабочих.

Российский деловой мир того периода скорее всего нельзя однозначно относить к промышленной буржуазии, как это делают некоторые историки (см., например: Берлин П.А. Русская буржуазия в старое и новое время. М.-Пг., 1925. С. 11). Но нельзя и отрицать, как, например, А.А. Галаган, предпринимательскую деятельность в сфере промышленности. По мнению автора, «в эпоху Петра I и при ближайших его преемниках в России не было предпринимательства» (Галаган А.А. История предпринимательства русского: От купца до банкира. М., 1997. С. 51). В качестве аргументов приводятся такие, как: преобладание государственной промышленности, отсутствие экономической свободы и других условий для деловой жизни. Безусловно, в должной мере их тогда в России не было и не могло быть. Но деловая

активность в сфере материального производства существовала, несмотря на различного рода ограничения и трудности. Были Демидовы и другие подобные им предприниматели, которые проявляли инициативу, предприимчивость и на практике доказывали преимущество частного предпринимательства. Как свидетельствуют приведенные ниже данные, в 1725 г. на заводах Демидова выплавлялось в 1.3 раза больше чугуна, чем на всех казенных заводах.

Выплавка чугуна в России в 1700-1725 гг. (в тыс. пудов)

Годы	Всего по России			В т.ч. по заводам		
	Урал	Центр и прочие районы	Итого	Казенным	Демидовым	Прочим
1700	–	150	150	–	–	150
1710	128	188	316	119	89	108
1718	228	338	566	222	239	105
1719	241	317	558	221	237	100
1720	305	305	610	155	362	93
1721	330	293	623	168	370	85
1722	553	238	791	191	493	107
1723	407	237	644	136	400	108
1724	583	193	776	305	399	71
1725	595	220	815	288	422	105

В основе экономических преобразований Петра I была модная в то время на Западе политика меркантилизма, суть которой сводилась к двум моментам. Во-первых, народ, чтобы не обеднеть, должен по возможности производить все необходимое сам и, во-вторых, должен стремиться вывозить товаров больше, чем ввозить.

Обязательным элементом меркантилизма является установление жестких таможенных тарифов для защиты отечественных товаропроизводителей от иностранных конкурентов. Например, стоило купцам Рюмину и Томилину построить игольную фабрику, как тотчас последовал указ о запрете ввоза игл заграничных.

Преобразования Петра I коснулись и торгового



Рис. 31. Петр I в Архангельском порту в окружении иностранных и русских купцов

предпринимательства, охватив как образ жизни купечества и других торговых людей, так и различные стороны деловой жизни. В 1703 г. царь учредил в Петербурге Биржу как место регулярных собраний купечества для заключения торговых сделок, информации о ценах и товарах. На Троицкой площади было построено здание, на фронтоне которого были подвешены большие весы. Было также установлено точное время регулярных собраний купечества. То есть все было сделано так, как в Амстердаме. Однако биржи как элементы рыночной экономики не получили распространения в России. После смерти Петра I Биржа была закрыта.

Большую роль в торговле, как и прежде, играли ярмарки. Наиболее крупными из них в первой четверти XVIII в. были Макарьевская под Нижним Новгородом и Свенская у стен монастыря близ Брянска. Существовали и другие формы торговли: стационарная, производившаяся в лавках, магазинах, балаганах, лабазах, палатках, и развозно-разносная. Среди скупщиков того периода особо выделялись так называемые прасолы. Они скупали по деревням мед, воск, мех, сало, пеньку и т.д. Те из них, кто скупал хлеб, назывались кулаками. Скупщики объединялись в артели, имели свои торговые районы. Наряду с ними действовали еще мелкие торговцы – офени, ходябщики, коробейники, слобожане.

В отличие от Запада, где купцы действовали сообща, имели свои предпринимательские структуры, в России до начала XVIII в. они действовали разобщенно. «Чтобы собрать эту рассеянную, по выражению Петра I, «храмину» купечества, он осуществил ряд необходимых мероприятий. В 1669 г. Петр I предоставил городскому населению право на самоуправление. В городах были созданы выборные органы управления, деятельность торговых и посадских людей изъята из ведения воевод и приказов. В 1718 г. в городах появились магистраты, которые избирались из купцов пожизненно. Купечество вместе с промышленными людьми было выделено в особую привилегированную группу – гильдию. Купцы, записанные в гильдию, освобождались от рекрутской повинности при условии уплаты в казну 100 руб. с человека; получали право покупать крестьян и приписывать их к фабрикам и заводам. Финансового значения гильдии не имели. Они являлись своеобразным полицейско-государственным институтом. Коммерц-коллегия должна была контролировать деятельность купечества.

Преобразования в сфере торгового предпринимательства отрицательно сказывались на жизни русского купечества. В отличие от владельцев промышленных мануфактур, торговые люди не получали льгот, не имели финансовой поддержки, а, наоборот, облагались высокими налогами, включая подушный налог (как крепостные крестьяне), обязаны были брать солдат на постой, вкладывать деньги в строительство военных кораблей, нести государеву службу. Большой вред коммерческой деятельности купцов наносили их принудительные переселения в Санкт-Петербург. Торговля всегда опиралась на устоявшиеся связи и деловые отношения с партнерами, на свой профиль и свой район действия. С переселением эти связи обрывались, на новом месте не всегда удавалось их создать. Заботясь о пополнении казны, государство

расширяло свою монополию в сфере внешней торговли. Такие ходовые товары, пользовавшиеся спросом на внешнем рынке, как юфт, деготь, пенька, смола, поташ, могла сбывать за границу только казна. Некоторые монополии предоставлялись знатым лицам, привилегированным купцам, как правило из иностранцев. В итоге большинство русских купцов лишалось важнейших источников накопления капиталов. Только в конце 1710-х годов многие монополии были отменены.

Не выдерживали русские купцы конкуренции с иностранными предпринимателями. Опираясь на мощь своих капиталов, лучшую организацию коммерческого дела, располагая многочисленным торговым флотом, обширными связями на мировом рынке, иностранцы доминировали в европейской торговле России. В 1721 г. по указу Петра был запрещен подвоз товаров к Архангельску с внутреннего рынка страны (за исключением бассейна рек Северной Двины), чтобы переориентировать внешнюю торговлю на новый торговый порт Санкт-Петербург. В этот порт свозились товары со всей страны. Но, не имея своего торгового флота, русские купцы вынуждены были здесь же продавать их иностранцам.

При покупке товара иностранные купцы широко использовали кредит. В России тогда еще не было ни государственных, ни частных учреждений коммерческого кредита. С помощью иностранных коммерсантов в стране было введено вексельное обращение, но в виде различных суррогатов, таких, например, как «советные письма» русских купцов своим кредиторам, где обозначались сумма долга и срок уплаты. Однако каких-либо законодательных актов, регламентирующих вексельное обращение, в России еще не было.

Большой вред наносила торговому и промышленному предпринимательству бюрократия. «Один из самых печальных результатов петровского переворота, – писал Герцен, – это развитие чиновнического сословия». Возникшие при Петре I коллегии и другие государственные структуры, наряду с организующим и стимулирующим началом, породили и много негативного: чрезмерную регламентацию и опеку деловых отношений, казнокрадство и взяточничество. Со всех концов страны к Петру I стекались донесения о том, что за «градскими бургомистрами премного воровства взыскано», что именно от них «премногие явились кражи казны». Но занимались казнокрадством и брали взятки не только бургомистры, но даже приближенные царя. Многие из них, начиная со «светлейшего» князя Меншикова, были за это наказаны денежными взысканиями, Сибирский губернатор князь Гагарин был повешен, петербургский вице-губернатор Корсаков подвергся пыткам и публичному наказанию. Но никакие жестокие меры, предпринимаемые царем, не избавили и не могли избавить Россию и ее деловой мир от бюрократии. Один из современных историков Е.В. Анисимов правильно подметил, что Петр запустил своего рода «вечный двигатель бюрократии», цель которого состояла в упрочнении бюрократической власти самой по себе, достигаемой вне зависимости от того, какой властитель был на троне – умный или глупый, деловой или деятельный.

Не все купцы и предприниматели могли действовать в столь сложных и противоречивых условиях петровского времени. В первой четверти XVIII в. произошло разорение наиболее состоятельной группы купечества – гостиной сотни. Если до Петра I их насчитывалось 32, то после его правления их осталось 16, т.е. в два раза меньше. Дела даже тех немногих купцов, которые сохранили свои капиталы и, казалось, заняли твердое положение вначале XVIII в., к середине этого века пришли в упадок. Это не могло не отразиться на дальнейшей экономической жизни страны. Современник Петра I Иван Тихонович Посошков считал, что «без купечества и даже малое государство быть не может, и того ради под вольным охранением бюлести их подлежит, и от обид их оберегати».

В целом преобразования Петра I в сфере деловой жизни не вывели ее на качественно новый более высокий рубеж развития. Достигнутый на крепостнической основе промышленный подъем лишь укрепил традиционное российское общество с его командно-регулируемой экономикой и подчинением предпринимателя государству. Попавшие в полную экономическую зависимость от государства деловые люди России не могли действовать свободно, творчески, как действовали предприниматели Запада, находившиеся в условиях свободной рыночной экономики. Совершенно иной была и психология поведения русских деловых людей. Если деловой мир Запада, воспитанный на идеях протестантизма, стремился не только к личному обогащению, но и к приумножению капитала, расширению своего дела, то российское предпринимательство, «вмонтированное» в государственную жизнь, привыкшее служить, покоящееся на христианской средневековой морали, на ценностях традиционного общества, мечтало не столько о развитии собственного дела, сколько о престижной и высокооплачиваемой, а в известной мере, и доходной государственной службе. Реформы Петра I не только не изменили, а, наоборот, укрепили весьма своеобразную психологию русского делового человека.

Предпринимательство в послепетровской России

Сформировавшиеся и утвердившиеся при Петре I основные тенденции в развитии российской деловой жизни приобрели устойчивый характер. Они действовали в последующее время, подвергаясь лишь относительно незначительным изменениям и коррекциям. Как и прежде, расширялось и укреплялось в первую очередь промышленное предпринимательство, дающее металл на экспорт. Рост экспорта железа из России составлял по годам: в 1722 г. – 49 тыс. пудов, в 1744 – 546 тыс. пудов, в 1751 – 685 тыс. пудов железа.

В середине XVIII в. в России насчитывалось 600 мануфактур, в то время как при Петре великом – более 200. Причем темпы строительства частных предприятий, особенно в черной металлургии, были в три раза выше, чем в казенных. Наиболее успешно развивал частное металлургическое производство Демидов. Во второй четверти XVIII в. им было построено 23 новых завода, в то время как другие предприниматели, в частности Носонов, Гончаров, Золотарев, построили по два – три завода. В 1750 г. на частных метал-

лургических заводах производилось 1.5 млн. т чугуна – в 2.5 раза больше, чем выпускалось на казенных заводах. Возросшие масштабы частного металлургического производства обострили проблему рабочей силы. В 1736 г. все находившиеся на заводах работные люди были объявлены «вечноотданными», т.е. прикрепленными к предприятию со всеми своими потомками.

Наращение экономической мощи частного предпринимательства порождало недовольство дворян, которые не выдерживали конкуренции с купцами и промышленниками. Дворяне требовали от правительства защитить их права, расширить привилегии. Идя им навстречу, правительство в 1752 г. издало указ о максимальном количестве покупных рабочих, которые могли приобретать заводчики – от 12 до 40 человек на каждый фабричный стан. В 1762 г. император Петр III вообще запретил владельцам частных предприятий прикупать к заводам крепостных крестьян. Здесь дворяне приобретали одностороннее преимущество перед другими предпринимателями. Более того, в годы правления Елизаветы Петровны развернулась передача казенных предприятий лицам из ближайшего окружения императрицы. Граф П. Шувалов получил монополию на эксплуатацию поморских промыслов, купил Гороблагодатские заводы на Урале всего за 40 тыс. рублей, в то время как они стоили 180 тыс. рублей. Промышленное предпринимательство стало окончательно приобретать вотчинный, крепостной характер.

Во внутренней торговле доминировало по-прежнему купечество. В его интересах в 1753 г. правительство Елизаветы Петровны отменило внутренние таможенные пошлины. В 1754 г. был учрежден купеческий заемный банк. Купеческий банк выдавал ссуды из 6% годовых русским купцам под залог товаров в размере $\frac{3}{4}$ стоимости сроком на 1-6 месяцев. Другим важным мероприятием русского правительства в финансовой сфере был Указ Елизаветы Петровны от 6 ноября 1757 г. «Меры вексельного производства». В российском банковском деле утверждались переводные операции, которые значительно облегчали оборачиваемость торговых капиталов и организацию коммерческого кредита. Эти начинания русского правительства значительно унифицировали архаическую медно-денежную систему России. О том свидетельствует следующий пример: царскую награду в 2000 руб. за свою оду «На день вошествия на престол Елизаветы Петровны» (1747 г.) М.В. Ломоносов доставлял с Монетного двора на двух (по некоторым данным – на четырех) подводках. Пятак того времени весил 52. (см.: Галаган А.А. Указ. соч. С. 90). В 1758 г. по инициативе правительства в Москве и Санкт-Петербурге были учреждены «Банковские конторы вексельного производства для обращения денег», которые назывались «медными банками». Их деятельность существенно активизировала предпринимательство в России, но пока лишь в сфере торгового капитала.

Вторая половина XVIII в. в России началась с преобразований Екатерины II (1762-1796 гг.), повлекших существенные изменения в деловой жизни страны. Опираясь на достижения западной экономической мысли, она в основу своих преобразований положила теорию физиократов. Согласно данной теории, источником богатства признавалась исключительно природа, ко-

торая только и может обеспечить «чистый продукт» (сельскохозяйственный). Важнейшим элементом данной теории являлась идея абсолютной ценности частной собственности, свободной конкуренции и свободной внешней торговли. Именно эти ценности и пыталась реализовать Екатерина II в России. В 1765 г. императрица создала Вольное экономическое общество, почетным председателем которого была сама. Общество ставило одной из основных целей собирание иноземного опыта и внедрения его в России, а также устранение экономических недостатков внутренней жизни. Общество выпускало каждый год Труды в количестве 400 экземпляров. Среди активных членов общества были такие русские экономисты того времени, как Н.С. Мордвинов, А.Я. Паленов, М.М. Щербатов и др.

Реализуя свои теоретические установки на практике, Екатерина II прежде всего отменила указы и регламенты Петра I, ограничивавшие свободное предпринимательство, предоставлявшие монопольные привилегии на него. В 1762 г. вышел Указ императрицы «Об отмене торгово-промышленной монополии», запрещавший монопольную торговлю и отменявший монопольное право на производство тех или иных видов товаров. Но еще более важное значение для развития частного предпринимательства имел изданный Екатериной II 17 марта 1755 года Манифест о свободе предпринимательства, разрешавший всем желающим заниматься частнопредпринимательской деятельностью. Эти документы внесли существенные изменения в экономическую и деловую жизнь страны.

Отмена монополий, с одной стороны, разрешение свободного предпринимательства, с другой стороны, породили и обострили конкуренцию, повлекли структурные сдвиги в сфере торгового и промышленного предпринимательства. Казенные и особенно вотчинные мануфактуры стали уступать место купеческим и крестьянским мануфактурам. К концу XVIII столетия удельный вес вотчинных мануфактур (около 2 тыс.) снизился до 15%. Они утрачивали свое доминирующее положение даже в перерабатывающих отраслях промышленности (переработка льна-волокна, подсолнечника и других сельскохозяйственных культур), которое ранее достигалось ими за счет наличия местного сырья и дешевого труда крепостных крестьян. Теперь владельцы вотчинных мануфактур оказались не в состоянии конкурировать с купцами, имевшими опыт коммерческой деятельности и конкурентной борьбы, и крестьянами, получившими возможность заниматься предпринимательством. Последние на основе кустарных мастерских с привлечением таких же крепостных крестьян, как и они сами, стали создавать крестьянские мануфактуры.

Показателен пример крестьян села Иваново-Вознесенского (ныне областной центр Иваново), принадлежавшего графу Шереметьеву. «Сами фабриканты, – писал М.И. Туган-Барановский, – имевшие более тысячи человек рабочих, периодически были такими же бесправными людьми, как и последние голыши из их рабочих. Все они были крепостными Шереметьева. Но фактически крупные фабриканты не только свободно владели движимым и недвижимым имуществом (хотя последнее и записывалось на имя помещи-

ка), но и даже имели своих собственных крепостных». Так, например, Ивану Горемыкину, как видно из духовного завещания, принадлежало село Спасское со всеми живущими в нем крестьянами. Точно также имел крепостных и другой ивановский капиталист Грачев (см.: Туган-Барановский М.И. Русская фабрика в прошлом и настоящем. СПб., 1907. С. 90).

Доминирующее место среди крестьян-предпринимателей занимали старообрядцы. Появившись в XVII в. как оппозиция официальной церкви, оказавшись на долгие годы в изгнании в отдаленных и глухих местах, они вынуждены были учиться выживать. Лишь трудолюбие, взаимопомощь, аскетический образ жизни, твердость духа позволили им выжить. Пережив изгнание, они сохранили приобретенные и закрепленные там качества и традиции, которые дали им большое преимущество в деловой и хозяйственной жизни.

М. Горький, много беседовавший с видным русским предпринимателем старообрядцем Бугровым, отмечал, что о своей работе он говорил «много, интересно, и всегда в его речах о ней звучало что-то церковное, сектантское». Писателю казалось, что «к труду он относится почти религиозно, с твердой верой в его внутреннюю силу, которая со временем свяжет всех людей в одно необразимое целое, в единую разумную энергию, цели ее: претворить нашу грязную землю в райский сад».

Ведущее место в сфере деловых отношений, как и прежде, занимала торговля. В отличие от прошлых лет, торговое предпринимательство получает более широкий размах, охватывает значительную часть крестьянства, особенно перешедшего на оброк. Они занимались торговыми операциями на временной, а часто и на постоянной основе.

Помещики, будучи заинтересованными в реализации сельскохозяйственной продукции, получении прибыли, поддерживали предприимчивых крестьян. Они открывали для них лавки в городах, обеспечивали правовую основу торговых операций. Кроме того, усиливается процесс экономической дифференциации государственных крестьян, начинается выделение из них скупщиков, зарождение кулачества, лавочников, предпринимателей. Получив в результате проведения торговых операций прибыль, они нанимали батраков для обработки своего надела, а сами превращались в скупщиков, а иногда и в ростовщиков. В долговом списке крестьянина И. Бабурина, проживавшего в селе Иваново, в 1780 г. значилось 154 человека, в том числе и князя Вяземский, Голицын, Шаховской.

В сферу торгового предпринимательства активно вторгались не только крестьяне, но и горожане. Указом от 1782 г. им предоставлялась возможность



Рис. 32. Старообрядческие рукописные книги

«иметь по домам лавки и в них торговать» на всей территории Российской империи. Все это, в свою очередь, подрывало монополию купечества на торговлю, порождало и обостряло конкуренцию на рынке. Купцы требовали либо запретить, либо предельно ограничить крестьянское предпринимательство, оставить торговый промысел исключительно привилегией купеческого сословия.

Но купцы по-прежнему доминировали в оптовой, ярмарочной торговле, которая в XVIII в. достигла своего расцвета, оформилась в стройную систему.

Крупнейшие ярмарки России

Название ярмарки	Время проведения	Товарооборот (в млн. руб.)
Нижегородская	15 июля – 15 августа	до 150
Ирбитская	февраль	50
Крещенская – Харьков	15 мая – 15 июня	12
Ильинская – Полтава	10 июля – 10 августа	50
Контрактовая – Киев	25 января – 10 февраля	4.5

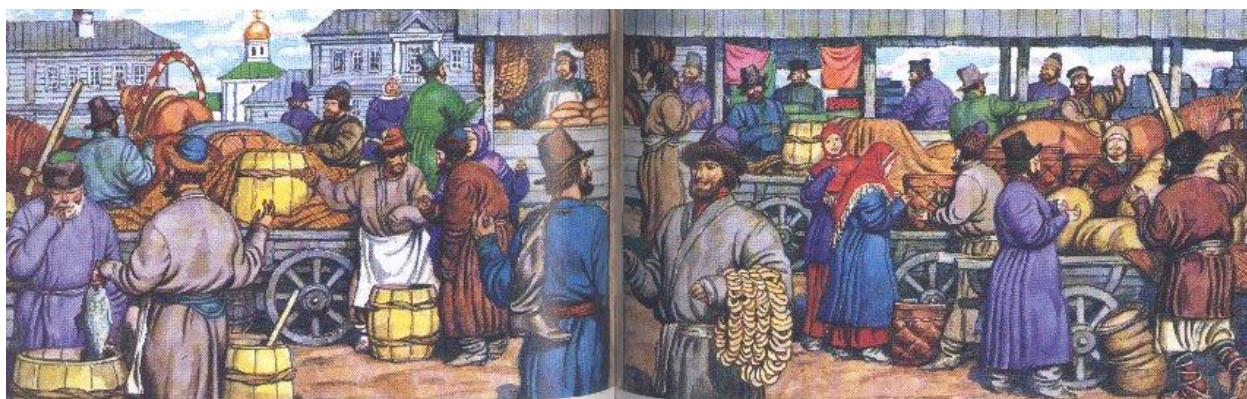


Рис. 33. Ярмарки

Ярмарки охватили практически всю территорию Российской империи, включая такие отдаленные окраины ее территории, как Сибирь (80 млн. км²), где в XVIII в. ежегодно проводилась 121 ярмарка, или 3,8 % от общего их числа в России. Как в других регионах страны, так и в Сибири ярмарки в зависимости от торгового оборота подразделялись на «малые» ярмарки с оборотом до 10 тыс. руб., «средние» – от 11 до 100 тыс. руб. и «большие» – более 100 тыс. руб. Наибольшей популярностью среди торговых людей пользовались ярмарки, которые проводились в крупных торговых городах Сибири – Иркутске, Томске, Тобольске, Верхотурье. Особой значимостью отличались иркутские ярмарки, на которых продавались не только разнообразные российские, но и китайские товары: шелк, фарфор, чай и другие. На эти ярмарки прибывало до 500 купцов из разных городов страны (см.: Резун Д.Я., Беседина О.Н. Городские ярмарки Сибири XVIII в. – первой половины XIX в. Новосибирск, 1993).

При Екатерине II оживляется акционерное дело. В 1767 г. в Нижнем Новгороде 30 крупнейшими купцами – хлеботорговцами было образовано акционерное общество. Должность директора-наблюдателя Совета была предложен Екатерине II, которая согласилась ее исполнять.

Были созданы благоприятные условия для развития внешней торговли. Во второй половине XVIII в. стали создаваться совместные торговые компании с Турцией, Персией, Среднеазиатскими (Хивой, Бухарой) и другими странами. В 1790 г. возникла Российско-Американская компания, которую возглавил известный предприниматель и правитель России на Аляске А.А. Баранов. Благодаря Баранову компания расширила связи с Россией, Калифорнией, Гавайскими островами и Китаем. Быстро были возведены судовые верфи. Создавалось медеплавильное производство и началась добыча угля. Намечалось строительство порта компании в Калифорнии.



Рис. 34. Екатерина II Великая



Рис. 35. Монеты Екатерины Великой
 1. Империял (10 руб. зол.). 2. Рубль золотой.
 3. Полтина золотая. 4. Десять коп. серебр.
 5. Полушка медная.

Преобразования Екатерины II, как и Петра I, носили комплексный характер. Они охватывали не только экономическую, но и социальную сферу жизни общества. В 1785 г. была утверждена «Грамота на права и выгоды городам Российской Империи», которая разделила всех городских жителей на шесть групп или разрядов. Во вторую группу или разряд объединялось купечество всех трех гильдий. К первой гильдии относились купцы с капиталом от 10 до 15 тыс. руб. Они имели право заниматься внешней торговлей. Ко второй гильдии принадлежали купцы с капиталом от 5 до 10 тыс. руб., и они имели право заниматься оптовой и розничной торговлей. В третью гильдию записывались купцы с капиталом от 1 до 5 тыс. руб., и сфера их деятельности ограничивалась городской торговлей.

Реформа разделила купечество и мещан (городские горожане), при этом верхушка купцов слилась с господствующим классом, а низшая часть – с народом, что не объединяло, а наоборот, разъединяло третье сословие. Объективно же их интересы должны были совпадать, и они совместно должны были противодействовать абсолютизму. Самоуправление, независимость

от власти, что предполагали реформы Екатерины II (выбор старосты, бургомистра), были ограничены, как и раньше, государственной властью.

Новый предприниматель, создатель иной рыночной экономики и носитель иного, чем прежде, образа деловой жизни, мог вырасти из деревни, из крестьянской среды, где, несмотря на господство крепостнических отношений, проявляя невиданную энергию, предприимчивость, зарождались будущие предпринимательские династии Морозовых, Прохоровых, Рябушинских и других.

Предпринимательство в предреформенный период

Деловая жизнь России в первой половине XIX в. осуществлялась в сложной предрекризисной и кризисной ситуации. Сущность кризиса заключалась в разложении крепостнической системы, которая исчерпала свои возможности. Кризис охватил все сферы жизни общества, в том числе и сферу деловых отношений, где утрачивали свою значимость и действенность традиционные формы предпринимательства, основанные на крепостном и принудительном труде, на государственных льготах и привилегиях и т.д. С другой стороны, зарождался капитализм, появлялись рыночные отношения, возникали и утверждались свободные формы предпринимательства, базировавшиеся на наемном труде, на частной собственности, отличавшиеся конкурентоспособностью.

Однако становление капитализма, утверждение новых, присущих ему форм деловой жизни осуществлялось медленно и трудно. Во-первых, сказывалось противодействие традиционной системы, поддерживаемой правительством и дворянством, которое не хотело участвовать в рыночной конкуренции, терять свое монопольное положение в экономической и политической жизни. Во-вторых, крайне трудно воспринимались и аккумулировались в общинной и христианской среде духовные и материальные основы новых форм предпринимательства, ориентированные на самостоятельную, независимую деловую жизнь, на имущественную дифференциацию. В-третьих, российские города не пережили той коммунальной революции, не приобрели той экономической свободы и свободного независимого, самоуправляемого третьего сословия, как это было на Западе.

Зарождение капитализма в России началось не только позднее, чем на Западе, но и имело свои особенности, в том числе и в сфере деловой жизни. В ней, наряду с частными, капиталистическими мануфактурами, действовали и помещичьи предприятия, основанные на крепостном труде. Вот данные о количестве предприятий, численности и изменении состава рабочих в обрабатывающей промышленности России за 1799-1860 гг.

Годы	Кол-во предприятий	Рабочих (тыс. человек)					Рабочих (%)	
		Крепостных			Вольно-наемных	Всего	Крепостных	Вольно-наемных
		Посессионных	Вотчинных	Итого				
1799	2 094	33.5	14.7	48.2	33.6	81.8	58.9	41.1
1825	5 261	29.4	66.7	96.1	114.5	210.6	45.6	54.4
1860	15 338	12.0	91.0	103.0	462.0	565.0	18.2	81.8

Из таблицы видно, что значительно возрос удельный вес вольнонаемных рабочих в общей численности работников мануфактур. В то же время ощутимо сократилась численность посессионных рабочих. Предприятия, применявшие труд таких рабочих, переживали кризис. Их владельцы не могли конкурировать с капиталистическими предприятиями, основанными на вольнонаемном труде, и разорались. К 1860 г. 130 владельцев из 141 ликвидировали свои предприятия, а число посессионных рабочих (в обрабатывающей промышленности) сократилось в 2.5 раза.

С другой стороны, развивались вотчинные (помещичьи) мануфактуры, основанные на крепостном труде. Число занятых на них рабочих возросло в 6 раз. Повышая доходность своих имений, помещики заводили мануфактуры, используя дешевое сырье и крепостной труд. Правительство поддерживало помещичье предпринимательство: предоставляло дешевые кредиты и выгодные заказы казны. Это позволяло владельцам мануфактур быть конкурентоспособными. Хотя некоторые из них, понимая бесперспективность своей деятельности, изыскивали и внедряли чуждые для них формы организации труда. Они устанавливали своеобразное сотрудничество, кооперацию с работниками своего предприятия. Владелец Красносельской бумажной мануфактуры Хлебников заключил, например, со своими рабочими трудовое соглашение. По нему рабочие получали пятую часть дохода от продажи бумаги, обязуясь производить работы качественно и в срок. Всеми делами на этой мануфактуре ведал назначенный владельцем управляющий, но производственным процессом руководил мастер, избранный самими рабочими. Однако такие прогрессивные нововведения внедрялись лишь отдельными наиболее дальновидными помещиками. Подавляющее же большинство владельцев вотчинных мануфактур действовали традиционными методами, т.е. используя бесплатный труд крепостных крестьян, опираясь на поддержку и льготы государства. Поэтому они не могли стать основой организации предприятий нового капиталистического типа.

В отличие от Запада, российское промышленное предпринимательство формировалось не только и не столько в городах (на основе частных мануфактур), сколько на базе крестьянских предприятий с вольным трудом, «по пашпортам и кормежным письмам», выросших из промыслов и ремесел.

Крестьянская промышленность усиленно развивалась в центрально-промышленных губерниях: Московской, Владимирской, Костромской, Нижегородской, Тверской, Ярославской. Здесь образовывались специализированные промысловые селения, такие, как Богородское, Вичуга, Городец, Иваново, Кимры, Павлово. Они превращались в центры текстильной, кожевенной, деревообрабатывающей и металлообрабатывающей промышленности. И если в XVIII в. правительство всячески препятствовало крестьянскому предпринимательству, то уже в начале XIX в. оно пошло на серьезное нарушение сословного строя и 28 декабря 1818 г. издало указ, который признал крестьянское предпринимательство и разрешал всем категориям крестьянского населения заводить собственные фабрики и мануфактуры. Крестьянское предпринимательство служило базой для роста капиталистического производства: в его сфере накапливались капиталы, готовились кадры рабочих, формировалась промышленная буржуазия. Династии известных русских фабрикантов Гучковых, Морозовых, Рябушинских вышли из крепостных крестьян. Их предпринимательскую деятельность можно рассматривать как органический продукт русской деловой жизни. Предприниматели, выросшие из крестьян, коренным образом отличались от окружавших их крупных предпринимателей, рожденных «искусственным» прозападным путем.

Деловой мир России первой половины XIX в. не отличался особой профессиональной и социальной однородностью. Он объединял и купцов, и крестьян как крепостных, так и свободных, которые, благодаря своей коммерческой предприимчивости, выкупались у помещиков, расширяли свое дело, создавали фабрики. В селе Иваново в 30-е годы XIX в. было 130 хлопчатобумажных предприятий с наемным трудом, из которых 63 принадлежало крепостным, 67 купцам, вышедшим из крепостных.

Зарождение капитализма в России сопровождалось, с одной стороны, отмиранием и трансформацией традиционных форм деловой жизни, а, с другой стороны, – возникновением и утверждением качественно иных, предпринимательских структур, основанных и действовавших на принципах рыночной экономики.

Ведущее место среди них принадлежало акционерным объединениям. Почему? Во-первых, они соответствовали традициям российских предпринимателей, привыкших к совместным коммерческим операциям, во-вторых, расширение и усложнение характера предпринимательской деятельности потребовало поиска путей объединения капитала.

Однако первые акционерные объединения («компании», «общества», «товарищества») появились в России не в XIX в., как утверждает американский историк Р. Пайпс, и не на основании западных образцов, а по инициативе российских предпринимателей в период правления Екатерины II. Но тогда они не были востребованы российской хозяйственной и деловой жизнью и не получили должного внимания. Лишь в начале XIX в. указом императора Александра I Сенату (1805 г.) и манифестом «О дарствовании купечеству новых выгод» (1807 г.) устанавливались пределы их прав и ответственности.

Законом определялись два вида товариществ (торговых домов): полное товарищество и товарищество на вере.

Полное товарищество – это такая форма коллективного предпринимательства, при которой все его члены обладали равными правами и могли вести дела от имени своего торгового дома, отвечая за свои дела всем своим имуществом и капиталами. Как правило, в России полные товарищества образовывались на базе семьи или близких родственников. Если их капиталов не хватало, тогда для решения определенных коммерческих задач привлекались капиталы «со стороны», и такое объединение называлось товариществом на вере. Такие товарищества в своем наименовании после перечня фамилий учредителей товарищества добавляют «... и К⁰» («и компания»). Последние вкладчики не имели права осуществлять предпринимательские операции от имени торгового дома, а их права на доходы и ответственность в случае банкротства ограничивались суммой «положенного в компанию капитала». Подобный принцип ограниченной ответственности, утвержденный в России еще в начале XIX в., в Европе получил распространение только полвека спустя.

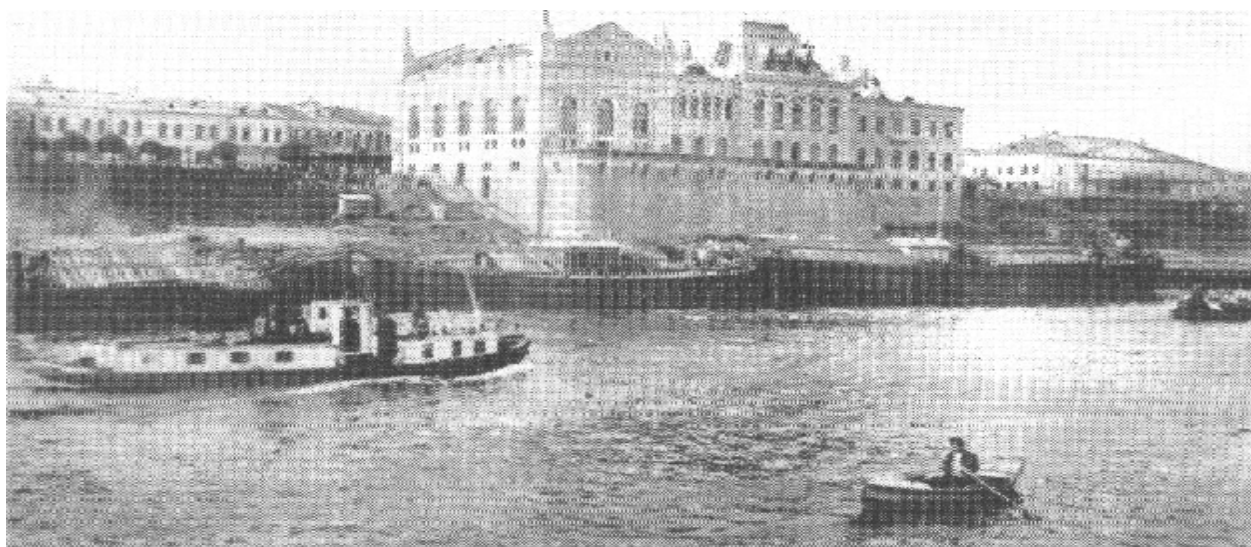


Рис. 36. Набережная и Хлебная биржа в г. Рыбинске

Считая акционерное дело весьма нужным и полезным для государства, правительство предпринимало различные меры по его поддержанию и развитию: предоставляло исключительную монополию на определенный срок в той или иной сфере экономической деятельности, освобождало от налогов, выдавало льготные кредиты, позволяло участвовать в акционерных компаниях не только купцам, но и мещанам, а также дворянам. В январе 1830 г. оно пошло на беспрецедентный в российской финансовой жизни шаг, снизив проценты по вкладам с 5 до 4 процентов. Правительство тем самым искусственно переводило российские капиталы с пассивного ежегодного ожидания пятипроцентной прибыли на поиск более доходных сфер приложения капитала, в том числе и в сфере акционерного дела. За 1835-1838 гг. было органи-

зовано 43 акционерных компании. Наиболее удачно действовало Первое страховое от огня Общество, которое просуществовало до 1917 г.

Вместе с тем правительство контролировало и ограничивало деятельность компаний. Согласно принятому в 1836 г. «Положению о компаниях на акциях», устанавливался жесткий контроль за деятельностью компаний, ограничивались пределы их прав и возможностей. Каждая компания создавалась по своему уставу, но этот устав должен был быть утвержден в правительстве. Подобного рода ограничения в сочетании с инертной экономикой сдерживали процесс развития акционерного дела в России. Оно хотя и получило легитимное признание, широкого развития не имело. Так, если в 1859 г. в Германии насчитывалось 415 акционерных компании, во Франции – 131, а в России действовало 94 таких компании.

Крайне медленно утверждались в России биржи, а следовательно, и трудно развивалась биржевая торговля как высшая форма рынка. Лишь в 1816 г. пережила второе рождение и начала активно действовать Санкт-Петербургская Биржа. Наряду с ней в конце XVIII– первой половине XIX в. появились биржи в Одессе (1796 г.), в Москве (1817 г.), в Рыбинске (1842 г.). Однако русские купцы, привыкшие совершать торговые операции без посредников, с большим недоверием и подозрительностью относились к биржам. Биржевая пресса России постоянно злорадствовала по этому поводу. В одном из номеров «Биржевых ведомостей» был помещен рисунок, на котором купец сначала ощупывал товар, потом обнюхивал его, а затем начинал жевать.

Но это не говорит о том, что в России не развивались формы цивилизованной торговли. В первой половине XIX в. в Центральном промышленном и в крупных городах других регионов страны падает роль ярмарок (основных форм средневековой торговли) и повышается значимость постоянной (магазинной) торговли. Например, обороты Ростовской ярмарки, обслуживающей этот район, с 1817 по 1850 гг. упали втрое. В то же время возрастают обороты постоянной торговли. Деятельность купцов и их доход становятся более стабильными, они превращаются в организаторов торговли, нанимают обслуживающий персонал: продавцов, приказчиков и др.

Более сложный и устойчивый характер приобретает система кредита, где ведущее положение занимают банкирские дома: Ефрусси, Родоконаки, Штиглица и др., выросшие на основе ростовщического капитала. Коммерческие операции этих домов становятся разнообразными, хотя в большинстве своем остаются спекулятивными. Они переходят от кредитования коммерции к инвестициям в промышленность и транспорт. Наряду с банкирскими домами, действуют коммерческие банки, причем не только в Центре России, но кое-где на ее окраинах. В 1836 г. в далекой Сибири, где особенно остро ощущалась потребность в торгово-промышленных кредитах, в поселке Верхняя Тура купцом Сергеем Ивановичем Поповым был учрежден частный коммерческий банк. Этому учреждению сопутствовал коммерческий успех, и в 1843 г. Попов открыл еще один банк – в Томске. В 1844 г. частные коммерческие банки появились в столице чайной торговли – приграничном с Китаем

городке Кяхте и в Пензе. В 1845-1846 гг. были открыты такие банки в Туле, Великом Устюге, а в 1849 г. – в Ирбите. И там, где создавались частные кредитные учреждения, наблюдалось увеличение торговых оборотов, инвестирование в промышленное производство, оживление хозяйственной и деловой жизни. Однако, опасаясь конкуренции, оберегая свою монополию в кредитном деле, государство сдерживало развитие частных коммерческих банков. Занимавший с 1823 по 1844 гг. пост министра финансов Е.Ф. Канкрин считал, что частные банки чрезвычайно «опасны», ибо «контроль за ними труден или невозможен, поэтому банки сего рода вовсе не должны быть допускаемы и только те терпимы, кои стоят в ближайшей связи с правительством и под точным контролем оногo» (цит. по: Барышников М.Н. Указ. Соч. С. 79).

Но, несмотря на эти и другие трудности и ограничения, российское предпринимательство в предреформенный период претерпело определенные качественные изменения. Во-первых, повысилась деловая активность низших слоев общества, прежде всего крестьянства, которое стало играть заметную роль не только в развитии торговли, но и промышленности. В отличие от стран Запада, российское промышленное предпринимательство формировалось не только в городах, но и в селах, на основе крестьянских кустарных промыслов. Во-вторых, наметилось движение купеческого капитала и отчасти банковского в сферу производства. В-третьих, началось утверждение и распространение акционерных компаний и бирж как высших форм деловой жизни, присущих рыночной экономике, индустриальному обществу. Однако дальнейшее их развитие, как и других прогрессивных форм и направлений предпринимательской деятельности, сдерживалось сохранившимся крепостничеством.

ЛЕКЦИЯ 6. РЕФОРМЫ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ XIX - НАЧАЛА XX ВВ. И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Вопросы

- 1. «Великие реформы» Александра II и их влияние на деловую жизнь России.**
- 2. Реформы С. Ю. Витте и предпринимательство.**
- 3. Реформы П. А. Столыпина и аграрное предпринимательство.**

«Великие реформы» Александра II и их влияние на деловую жизнь России

Период российской истории конца XIX – начала XX вв. характеризуется бурным развитием промышленности и предпринимательства. Этому способствовали как определенные успехи в этой сфере в предшествующие периоды, так и государственная политика, направленная на создание благоприятных условий для развития экономики страны.

Развитие свободного предпринимательства в России тормозилось существовавшим до 1861 г. крепостным правом. Оно препятствовало формированию рынка свободного наемного труда, сдерживало предпринимательскую активность крестьян. В промышленности сохранялся мощный сектор, основанный на внеэкономическом принуждении и подневольном труде. Эксплуатация крепостных крестьян и работных людей была доведена до предела, и возможности совершенствования и дальнейшего роста предприятий полностью исчерпаны.

Отрицательным фактором являлось и чрезмерная бюрократизация российского общества. Так, если в начале XIX в. в России насчитывалось 13 тыс. чиновников, в середине века – 61 тыс., то в конце его – уже 385 тыс. (рост в 3 раза). Бюрократизация приводила к торможению экономической активности и любых инициатив, сопровождалась жесткой регламентацией деловой жизни, бумажной волокитой, взяточничеством, казнокрадством и т.п.

В России также существовали различные сословные ограничения и привилегии, а политическая власть полностью находилась в руках дворянства и крупных чиновников. Крепостническо-бюрократическая система переживала кризис, тормозила развитие общества. Особенно явственно это показало поражение России в Крымской войне (1853-1856 гг.).

В результате правительство императора Александра II под давлением либерально настроенной части общества и растущего недовольства крестьян приступило к осуществлению ряда прогрессивных реформ. 19 февраля 1861 г. был подписан императорский Манифест об отмене крепостного права и Положение об устройстве крестьян. В Манифесте было провозглашено, что «Крепостное право на крестьян, водворенных в помещичьих имениях, и на дворовых людей отменяется навсегда». Крестьяне получили личную свободу и могли стать собственниками своих наделов при условии их выкупа у владельцев земли – помещиков.

Государство выдавало помещикам сразу 75-80% выкупной суммы, остальные 25-30% – выплачивали крестьяне, в основном в рассрочку. Долг государству крестьяне должны были погасить в течение 49 лет, внося ежегодно



Рис. 37. Александр II

6% выкупного платежа. Несмотря на кабальные условия реформы, крестьянские хозяйства стали основной движущей силой капиталистической эволюции аграрного сектора экономики России. Главным было то, что крестьянин становился юридически свободным человеком, имеющим все основные гражданские права. Он мог приобретать в собственность любое имущество, отчуждать его, закладывать, завещать и имел право заключать договоры, принимать на себя обязательства и подряды, заниматься свободной торговлей без получения торговых свидетельств и уплаты пошлин, открывать и содержать промышленные, ремесленные и торговые заведения. Крестьяне могли теперь записаться в цех, вступить в гильдии, произвести и продать ремесленные изделия и в деревне, и в городе, могли выступать в суде от собственного имени, переходить в другие сословия – мещанское или купеческое. Крестьянин мог продать свой надел членам своей общины или посторонним, но с позволения «мира», так как на основной территории России сохранялось общинное землепользование. В общине существовал периодический передел земли, причем преобладал уравнительный принцип распределения. Это не создавало стимула для улучшения почвы. Сохранялась и круговая порука. Выделиться из общины крестьянин мог, лишь уплатив единовременно свою долю выкупной ссуды. Без разрешения властей нельзя было уйти на заработки.

Положение крестьян после реформы не улучшилось, количество зажиточных среди них было незначительным. Но, несмотря на противоречивость, реформа 1861 г. явилась поворотным пунктом в истории страны, резко ускорила экономическое развитие России. В целом было освобождено от крепостной зависимости около 52 млн. человек.

Наряду с отменой крепостного права был проведен ряд реформ, направленных на создание основ гражданского общества в России: земская, судебная, реформа городского самоуправления, военная реформа. Особенное значение для ослабления бюрократической централизации имели земская и городская реформы. В 34 губерниях Европейской части России были созданы губернские и уездные земства – сословные органы местного самоуправления. В них участвовали не только дворяне, но и купцы, фабриканты, заводчики, представители зажиточного крестьянства. По городской реформе избирались бессословные городские думы на четыре года по трем куриям: крупные собственники, средние собственники, мелкие собственники (домовладельцы, купцы, фабриканты, другие плательщики городских налогов).

Земства и городские думы играли огромную роль в решении разнообразных задач российской провинции. Они занимались постройкой и содержанием дорог, школ, больниц, страховым делом, местной торговлей, благоустройством, распространением агрономических знаний, земскими капиталами, сборами и т.п. Земства располагали значительными финансовыми возможностями, так как имели право вводить специальные налоги. Они активно участвовали в железнодорожном строительстве, устройстве банков и других финансовых коммерческих предприятиях, способствовали росту связей между предпринимателями, дали толчок развитию предпринимательского дви-

жения России. Думы крупнейших центров (Санкт-Петербурга, Москвы и др.) способствовали их торгово-промышленному развитию.

Яркую антибюрократическую направленность носила судебная реформа (1864 г.). Суды стали открытыми и гласными. Были введены институт присяжных заседателей, адвокатура. Для разбора мелких дел создан мировой суд, судей избирали городские думы и земства. Гражданские дела также решались публично. Были изданы законы, охранявшие частную собственность на любые виды имущества, материальных и духовных благ, за исключением собственности на человеческую личность.

Осуществление всего комплекса прогрессивных реформ ускорило развитие товарно-денежных отношений в России, формирование рынка труда, капиталов, товаров, ценных бумаг. Период конца XIX – начала XX вв. характеризовался быстрым ростом экономики, существенными изменениями ее структуры, размахом железнодорожного строительства.

Реформы С. Ю. Витте и предпринимательство

В дореволюционной России затраты на перевозку речным и гужевым транспортом были чрезвычайно велики (например, доставить уральское железо в Москву стоило 70% его себестоимость на месте производства). Поэтому вопрос об удешевлении перевозок путем внедрения парового транспорта стоял очень остро. Наличие дешевой рабочей силы (множество крестьян, продав свои участки, устремились в города) и иностранные займы позволили России в короткий срок создать мощную железнодорожную сеть. Так, в 1861 г. в империи было всего 1687 км железных дорог, а к концу века – около 50 тыс. К 1913 г. 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 реформы 1861 г. было построено более 70 тыс. километров железных дорог. В их числе была Транссибирская железнодорожная магистраль, которая способствовала дальнейшему освоению Сибири. В России на рубеже веков прокладкой путей сообщения занимались 400 тысяч человек – 1/6 часть всей рабочей силы.

Государство передавало железнодорожное строительство в частные руки на условиях концессии, считая казенное управление неэффективным. В результате 60-70 гг. XIX в. известны как время «железнодорожной лихорадки», породившие известных «железнодорожных королей». В их числе были выходцы из кругов дворян-предпринимателей: П.Г. фон Дервиз, К.Ф. фон Мекк, С.Д. Башмаков, а также из числа откупщиков и купечества – П.И. Губонин, С.И. Мамонтов, С.С. Поляков и др. Они быстро вошли в выс-



Рис. 38. Строительство Транссибирской магистрали

шие сферы общества, были осыпаны высочайшими милостями – орденами, чинами, дворянскими титулами, приобрели политический вес. Железнодорожное строительство привлекало отечественный и иностранный капитал своей высокой доходностью, которую обеспечивало правительство, закрывавшее глаза на различные технические, законодательные и морально-этические нарушения, добиваясь приливов капитала в эту сферу. В 1880-1890 гг. большая часть железных дорог была выкуплена государством, возобновился принцип их казенной эксплуатации и строительства. Это, видимо, объясняется хозяйственной конъюнктурой. При ее неблагоприятном состоянии тяжесть ложилась на государство, при подъеме – большое значение приобретала гибкость и эффективность частного капитала.

Огромный размах железнодорожного строительства способствовал развитию черной металлургии и топливной промышленности. Высокими были темпы роста легкой промышленности, особенно текстильной. За 1861-1881 гг. производство тканей в стране увеличилось в три раза. Именно в этой отрасли завершается промышленный переворот – крупная машинная индустрия побеждает мануфактурное производство, ткацкие фабрики вытесняют кустарное ткачество. Бурно развивалась пищевая промышленность и промыслы, связанные с переработкой сельскохозяйственного сырья. Значительно выросла урожайность зерновых.

Успехи индустриализации в России стали возможны только при значительной и последовательной помощи со стороны государства. При министре финансов С.Ю. Витте (1892-1901 гг.) была разработана последовательная экономическая программа развития промышленности. Ее цель – преодолеть отставание России от Запада. Основные направления этой программы:

- жесткая налоговая политика, введение государственной винной монополии (эти меры гарантировали бюджетные излишки для вложения в промышленное производство);

- строгий протекционизм, который ограждал развивающуюся отечественную промышленность от иностранной конкуренции;

- финансовая реформа (1897 г.), гарантирующая стабильность и платежеспособность рубля. Была введена единая система обеспечения рубля золотом, его свободная конвертируемость. В результате золотой рубль на рубеже веков стал одной из устойчивых европейских валют. Для проведения



Рис. 39. С.Ю. Витте, министр финансов в 1892-1903 гг., председатель Совета министров в 1905-1906 гг.

реформы С.Ю. Витте воспользовался урожайными 1893-1894 гг. Экспорт зерна вырос, и правительство стало скупать золото. Казначейство печатало дополнительные кредитные билеты, которые не требовались для нормального хозяйственного оборота. В результате рубль «похудел» на 34 копейки. Государство на этой операции создало огромный золотой запас на многие годы. Так, через 20 лет он составлял 1,5 млрд. рублей, превышая более чем в 1,5 раза золотые запасы Английского банка и Германского рейхсбанка вместе взятых. С января 1897 г. российские банковские билеты стали свободно обмениваться на золото. Успешная денежная реформа способствовала привлечению в экономику внутренних и внешних капиталов (к 1914 году россияне одолжили государству 4,5 млн. рублей);

– привлечение иностранного капитала. Оно производилось как в виде непосредственных капиталовложений в предприятия (иностранные фирмы в России, смешанные предприятия и др.), так и в виде государственных облигационных займов, распространяемых на британском, немецком, бельгийском и особенно французском рынках. Французские и бельгийские капиталовложения составляли 58% от их общего количества. Приток иностранного капитала стал массовым явлением для России, иностранные инвестиции в отдельные годы составляли более половины всех вложений в промышленность: в транспортное строительство, в черную и цветную металлургию, в горно-рудную промышленность, в машиностроение. Самые существенные иностранные вложения были в железнодорожное строительство – 1,5 млрд. золотых рублей. В России иностранцев привлекали выгодный рынок сбыта и дешевая рабочая сила, что обеспечивало им высокие прибыли. Известными иностранными предпринимателями были англичанин Юз, основавший свое дело в угледобыче и металлургии на юге России, шведы Нобели (нефтедобыча в Бакинском районе), англичанин Бромлей и француз Гужон, имевшие крупные металлообрабатывающие заводы в Москве, германская фирма Зингер со своими филиалами в России по производству и продаже швейных машин, шведская фирма Эрикссон, занявшая монопольное положение в развитии телефонной сети.



Рис. 40. Альфред Нобель

Иностранный капитал способствовал индустриализации страны и сыграл прогрессивную роль, но за это приходилось платить дорогой ценой – высокими процентами за предоставленные кредиты и нещадной эксплуатацией труда российских рабочих. Противники Витте обвиняли его в том, что политика привлечения иностранного капитала приведет к потере национальной независимости России. Но «купить» Россию вряд ли было возможно, так как

капитал был в основном рассредоточен в частных руках, а не в руках государства. Современные отечественные исследования опровергают представления о господстве иностранного капитала в русской промышленности. Он являлся важным, но не определяющим фактором промышленного развития России на рубеже веков.

Результаты экономической политики Витте были впечатляющими. За 10 лет производство чугуна, проката и стали утроилось. Добыча нефти увеличилась в 5 раз, а Бакинский регион, освоение которого развернулось с 1880 г. к концу 1890 г. давал почти половину мировой продукции нефти. (Первый нефтеперегонный завод был создан Василием Кокоревым в Сураханах в 1857 г. Впоследствии он привлек к делу молодого

Д. Менделеева, доцента Петербургского университета, и основал по более прогрессивной технологии перегонку нефти в районе Балахны. Был дан толчок к возникновению многочисленных компаний по добыче и переработке нефти. Работа В. Кокорева в Баку на 20 лет предвосхитила деятельность знаменитого Товарищества братьев Нобель.) Значительно

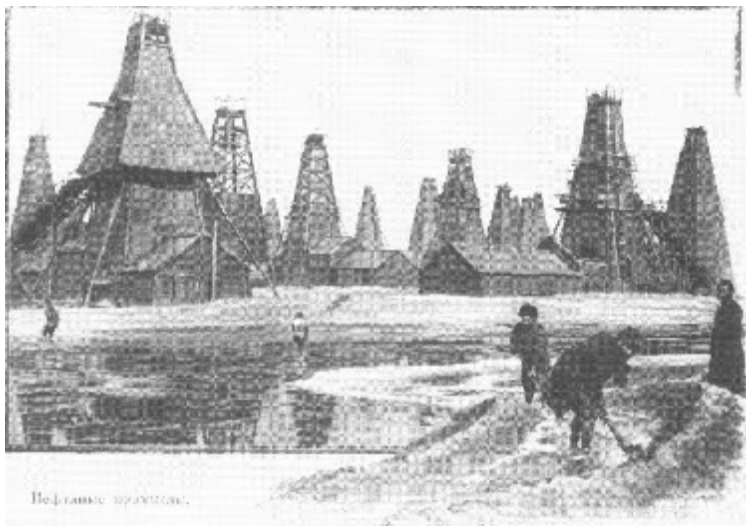


Рис. 41. Нефтяные промыслы Товарищества братьев Нобель

выросла к концу XIX в. добыча каменного угля, а общий объем чугунолитейного производства увеличился за 50 пореформенных лет более чем в 15 раз. Происходило становление крупного машинного производства, чему способствовало использование опыта передовых стран, покупка там машин и заимствование технологий. Возникло рельсовое производство, паровозо- и вагоностроение. К 1913 г. Россия занимала по машиностроению пятое место в мире.

Важнейшие этапы индустриализации России – промышленные подъемы 1893-1899 и 1909-1913 гг. В 90-е годы промышленное производство в стране удвоилось, росла концентрация производства (акционерные общества и товарищества на паях). Во время второго промышленного подъема объемы производства вновь удвоились. Накануне I мировой войны российская промышленность полностью удовлетворяла потребности страны в черных металлах и прокате, паровозах и вагонах, речных судах, нефтепродуктах, стройматериалах, хлопчатобумажных тканях, сахаре и т.д. Многие из этого экспортировалось. Началось создание своей техники, значительными были успехи в постройке речных теплоходов и самолетостроении. В 1912-1913 гг. русско-балтийский завод приступил к производству крупных многомоторных самолетов конструкции Сикорского «Русский витязь» и «Илья Муромец».

Развитие российской промышленности происходило крайне неравномерно. Со второй половины XIX в. в стране выделялось пять промышленных регионов: Петербург, Москва и Центральный промышленный район, Польша с Варшавой, Лодзью и некоторыми другими городами, Прибалтика с центром в Риге, а также южная Россия в треугольнике Харьков, Кривой Рог и Ростов-на-Дону. В этих промышленных центрах действовали российские предприниматели разных национальностей и иностранцы. Самой мощной становится московская группа, где развивается крупная, в основном текстильная промышленность. Характерная черта московской группы – отсутствие вложений в тяжелую промышленность, в новые отрасли и в новые промышленные районы, так как доходность хлопчатобумажной промышленности была устойчивой и высокой. В московском промышленном районе российское предпринимательство представляли выходцы из купеческого сословия: Боткины (чай), Гучковы (сукна), Третьяковы (лен), Крестовниковы, Найленовы, Щукины, Морозовы (хлопчатобумажное производство) и др. Владельцы крупных предприятий легкой промышленности занимались также торговлей и приобретением доходной городской недвижимости и домов.

Для петербургского предпринимательства характерны были железнодорожные общества и крупные акционерные предприятия тяжелой промышленности, речного и морского транспорта. Петербургская буржуазия была связана с нефтяным Баку, с золотодобывающей промышленностью Сибири. Многие российские предприниматели проявляли энтузиазм, размах, готовность идти на риск, нередко опережая иностранцев.

В начале XX в. сельское хозяйство оставалось главной отраслью российской экономики (1/2 дохода страны). Но промышленность развивалась опережающими темпами: на долю индустриального населения (10% жителей России) приходилось около 30% ее национального дохода. Высокие темпы промышленного роста вывели Россию на пятое место в мире по абсолютным объемам производства. В 1861-1900 гг. объем промышленной продукции в России возрос в 7 раз (в Германии – в 5 раз, во Франции – в 2,5 раза, в Англии – в 2 раза). Но отставание по производству продукции на душу населения от развитых стран было значительным. В этот период в России отмечается и демографический взлет – население империи в 1860-1897 гг. увеличилось с 74 до 126 млн. человек.

Экономический подъем сопровождался небывалым предпринимательским ажиотажем. В общественном сознании резко поднимается авторитет предпринимателей. Происходят также качественные изменения в предпринимательских структурах и характере деятельности самих предпринимателей. Начинает-

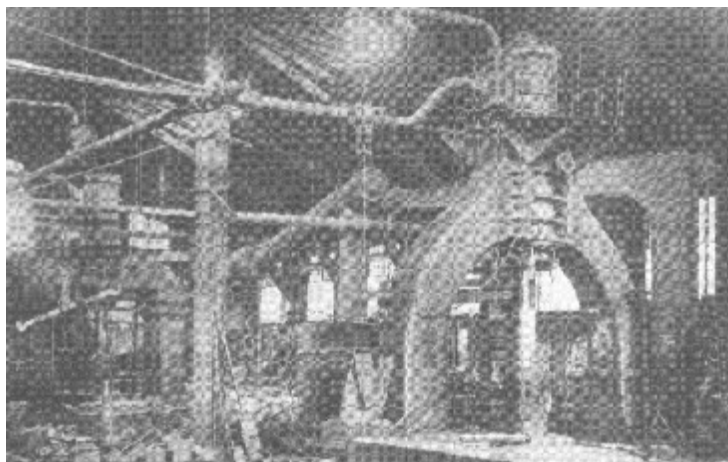


Рис. 42. Цех Коломенского машиностроительного завода

ся процесс концентрации производства, особенно в промышленности. В 1913 г. было 5% крупнейших предприятий, на которых работало 54% общего числа рабочих. Быстро росло количество предприятий с числом рабочих более 1 тысячи. На такие предприятия приходилась львиная доля производства. Например, по подсчетам П.И. Лященко, в черной металлургии заводы с выплавкой стали свыше 10 млн. пудов в год давали в 1900 г. 17,2% всей продукции, а в 1913 г. – 53,1%. Такое же положение было в нефтяной, угольной и других отраслях промышленности.

Процесс концентрации происходил и в финансовой сфере – бурное развитие получило акционирование капитала. Акционерные компании начали складываться в XIX в. Эта форма, с одной стороны, ограничивала деятельность предприимчивых людей, с другой стороны, поднимала предпринимательство на более высокий уровень. За 1861-1893 гг. число акционерно-паевых предприятий возросло в 5 раз и достигло 648. В 1913 г. их было уже 2208. Размеры акционерного капитала за 50 лет выросли в 42 раза.

Акционирование приводило к созданию монополий. До второй половины XIX в. в России существовала только одна монополия – государственная. Установление монополии частных фирм начиналось с соглашений торговцев о ценах. Появляются синдикаты – объединения предприятий, создаваемые для распределения между собой заказов, совместных закупок сырья и особенно для реализации произведенной продукции. При этом не терялась производственная самостоятельность членов синдиката, но она могла быть ограничена. Синдикаты часто выступали в виде акционерных обществ или «товариществ для торговли» – «Продамет», «Продуголь», «Кровля», «Гвоздь», «Проволока», «Медь» и т.д. (см.: Наумова Г.Р. Российские монополии. М., 1984, С.11). В 1910 г. предприятия «Продамет» выпускали 88% российской продукции сортового железа и балок, 82% листового и универсального железа. Синдикат «Продуголь» обеспечивал 75% добычи угля в России. Синдикаты охватывали свыше 80% всех видов производства важнейших продуктов. Количество синдикатов в России равнялось приблизительно 150-200. Кроме синдикатов в российской промышленности сложились и другие типы монополий – картели, тресты, концерны. Вполне конкурентоспособные концерны основывались русскими предпринимателями и на русские капиталы. Особенностью концернов в дореволюционной России было то, что их руководители стремились объединить предприятия различных отраслей, связывая их общей программой работ на больших российских пространствах. Например, концерн И.Стахеева и К^о включал в объекты своей деятельности Сибирь, Дальний Восток и Среднюю Азию, вел крупную хлебную торговлю, разработку горных богатств, постройку железных дорог, создание промышленных предприятий и банков. Концерны стремились привлечь лучших специалистов, инженеров, экономистов, юристов, чтобы создать у себя «трест капиталов и трест мозга». Это позволяло оптимизировать всю предпринимательскую деятельность в огромных масштабах всей России.

В начале XX в. в России утвердилась и наиболее сложная форма монополистического объединения, основанного на системе участия, связующим

звеном которого являлась так называемая холдинг-компания – держательская или контрольная компания, специально созданная для сосредоточения контрольного пакета акций объединяемых предприятий. Роль холдинг-компаний российских объединений играли общества, учрежденные за границей. Крупнейшими монополиями такого рода были Нефтяной трест (1912 г.) и Табачный трест (1913 г.).

Характерно, что российские монополии, сформировавшиеся при активном участии государства, стали вздуть цены на продукцию и ограничивать масштабы производства. Особенно ярко это проявилось в нефтяной промышленности.

Рост крупного капитала не исключал развития мелкого предпринимательства. В начале XX в. в России происходил настоящий предпринимательский бум – об этом свидетельствовали рост количества предприятий, разнообразие их форм, огромная активность во многих секторах экономики и районах страны (в том числе и в Сибири).

Разнообразными были деловые отношения в торговой сфере, охватывающие более двух миллионов человек. Особенно выгодной становится передвижная торговля, так как разносчики и развозчики скрывали свои обороты и платили незначительные налоги. Удельный вес магазинов в структуре торговой сети составлял лишь 13%, потому что расходы на магазинную торговлю требовались значительные, а оборачиваемость капиталов была медленной. Поэтому магазины строились главным образом акционерно-паевыми обществами. К их числу относились универмаги Мюр и Мерилиз (в советское время – ЦУМ) и Верхних торговых рядов (затем – ГУМ) в Москве, магазины Елисеевых в Петербурге, А.Ф.Второва в Сибири и т.д.



Рис. 43. Магазин Елисеевых на Невском пр. в Петербурге

Мелкие торговцы получали высокую норму прибыли, используя свой труд и труд членов своей семьи, имея при этом незначительные издержки. Так, в 1910 г. в палаточно-ларьковой сети прибыль составляла 261%, в лавочной – 108%, в магазинной – 45,5% (см.: Барышников М.Н. История делового мира России. М., 1994. С. 167).

Еще одной сферой частнопредпринимательской деятельности в России становится кредитно-финансовая сфера (вспомним, что кредит был развит еще во времена Киевской Руси в форме ростовщичества). Капиталистическая модернизация российской экономики вызвало необходимость создания кредитной систе-

мы. До второй половины XIX в. банковское дело целиком находилось в руках государства. В 1860 г. был открыт Государственный Банк России, который до 1917 г. являлся ядром финансовой системы страны, выполняя функции и

центрального, и ведущего коммерческого банка. Функции банка были многообразны: финансирование государственных программ, регулирование денежного обращения в стране, учет векселей и других срочных бумаг, покупка и продажа золота и серебра, прием вкладов на хранение на текущий счет т.д. Интересен такой факт: Госбанк был обязан кредитовать не только крупные торговые и промышленные предприятия, но и учредительство частных и акционерных банков (своего рода «банк банков»). Таким образом правительство стимулировало процесс формирования предпринимательского сектора общей финансово-кредитной системы. Госбанк являлся крупнейшим коммерческим банком страны, имел к 1914 г. 136 филиалов в провинции, под его управлением действовала разветвленная сеть государственных сберегательных касс (8005 к 1913 г.).

Существовало также два государственных земельных банка – Дворянский (основан 1885 г.) и Крестьянский поземельный (1883 г.). Они давали ссуды под залог земельных владений – ипотечный кредит. Действовали также казенные ломбарды, дававшие ссуды под движимое имущество.

Дальнейшим шагом в развитии банковского дела стало создание в 1863 г. в Петербурге первого в России Общества взаимного кредита – оно давало ссуды под залог городской недвижимости. Но центральное место в системе государственного и частного кредита заняли акционерные коммерческие банки. Первый Частный коммерческий банк был открыт в Петербурге в 1864 г., его учредителями стали Е. Брандт, Г. Елисеев и др. Основной капитал банка исчислялся в 2 млн. руб. Первый год его существования принес 221 тыс. руб. прибыли, в 1866 г. прибыль составила 500 тыс. руб., в 1867 г. – 592 тыс. руб. Дивиденды акционерам выплачивались в размере соответственно 8,6%, 10,2%, 11,4%. Вскоре подобные банки были созданы в Москве, Киеве и Харькове. К началу первой мировой войны сеть акционерных коммерческих банков насчитывала 50 банков с 778 отделениями. Главными банковскими центрами являлись Петербург (13 банков) и Москва (7).

Банкирским частным промыслом занимались банкирские дома и банкирские конторы. Многие из них добивались немалых успехов в кредитно-финансовой деятельности. В конце XIX в. известность приобрел банкирский дом «И.Е. Гинзбург», основой богатства которого были винные откупа во время Крымской войны. В 1859 г. Гинзбургом был открыт банкирский дом в Петербурге и отделение в Париже. В 1874 г. Евзель Гинзбург получил звание коммерции советника за деловые и финансовые заслуги. Гинзбурги были в числе учредителей ряда акционерных банков и страховых обществ, имели широкие финансовые связи в Европе. Крупными банкирами были также С.С. Поляков, разбогатевший на винных откупах, военных заказах и железнодорожном строительстве, братья Рябушинские, А.Л. Штиглиц.

Широкий размах банковского предпринимательства приводил к злоупотреблениям в этой сфере, привлекая разного рода мошенников и дельцов. Они осуществляли всевозможные биржевые спекуляции и запрещенные законом сделки. Так, широкоую огласку получили спекулятивные аферы владельцев банкирских контор в Санкт-Петербурге Кана и Мусатова в Москве,

которые потерпели крах, но оба махинатора вместе с деньгами успели скрыться. В дальнейшем государство принимает ряд мер по ужесточению государственного контроля над этой сферой предпринимательства, а при министре финансов С.Ю. Витте этот контроль становится полным. Устав каждой акционерной компании, регламентирующий ее деятельность, утверждался правительством. Высшим органом являлось общее собрание акционеров банка, а годовые и ежемесячные отчеты, принимаемые им, публиковались в открытой печати.

Банки в России вели три основные активные операции – учет векселей, ссуды под залог и сделки по купле-продаже ценных бумаг. Покупая векселя, банк фактически оплачивал стоимость товара, финансируя таким образом торгово-промышленный оборот. Промышленник при этом мог продолжать производство, не дожидаясь конечной реализации продукта. Распространен был кредит под залог ценных бумаг – таким образом субсидировались торгово-промышленные предприниматели и биржевые дельцы.



Рис. 44. Здание Сибирского торгового банка на Невском пр. в Петербурге



Рис. 45. Подписка на акции акционерной компании. Конец 1850-х гг.



Рис. 46. Государственный кредитный билет в 50 рублей образца 1898 г. с портретом Николая II

Банки активно скупали акции вновь открывающихся компаний и вводили их в биржевую котировку (под котировкой понимается финансирование цен на бирже в течение каждого дня ее работы, регистрация курса валюты или ценных бумаг, цены биржевых товаров), получая высокий доход от разницы биржевого курса. В этот период в промышленных городах складывается слой рантье – держателей различных ценных бумаг.

90-е годы XIX в. – время подъема как в промышленной, так и в финансовой сфере экономики России. Банковские капиталы выросли почти в 2 раза. Акционерные банки начинают все активнее финансировать не только торговлю, но и промышленность. Это привело к созданию в России мощных финансово-промышленных групп, так называемой «финансовой олигархии». Например, известные московские промышленники и банкиры Рябушинские управляли группой, в состав которой входили разнообразные компании – Московский коммерческий и Харьковский земельный банки, предприятия хлопчатобумажной, льняной, писчебумажной, стекольной и других отраслей, автомобильный завод в Москве. Рябушинских отличало то, что они не занимались спекуляциями ценными бумагами, а свои огромные капиталы вкладывали в развитие отечественной промышленности, в организацию научных экспедиций и разработок в области воздухоплавания.

Русские финансовые магнаты налаживали связи с иностранными партнерами, многие из них открывали свои филиалы в Париже, Лондоне, Берлине, участвовали в создании совместных промышленных предприятий.

Крупнейшими акционерными банками России были Петербургский международный, Русский для внешней торговли, Петербургский учетный и ссудный, Русский торгово-промышленный, Азовско-Донской, Русско-Азиатский и другие, а также ряд провинциальных банковских групп.

Таким образом, к 1917 г. в России сложилась развитая кредитно-финансовая система, способная обеспечить капиталами растущие потребности экономики, сформировался немногочисленный, но высокопрофессиональный слой финансовой буржуазии.

В рассматриваемый период возрастает роль и значение фондовой биржи. В начале XX в. роль бирж была обоснована теоретиками-экономистами. Так, М.И. Туган-Барановский писал: «Среди современных учреждений нет ни одного более характерного для капиталистической системы хозяйства, чем биржи, и чем больше хозяйственный строй той или иной страны проникается капиталистическими чертами, тем большее значение приобретает в ней биржа. Поэтому по важности бирж в хозяйственной жизни страны можно судить о степени ее капиталистической зрелости».

Толчок к развитию биржевого дела дали реформы Александра II. Во второй половине XIX в. открывается ряд бирж различного профиля. По инициативе С.Ю. Витте 27 июля 1900 г. при Санкт-Петербургской бирже было образовано фондовое отделение. Затем оно укрепилось и превратилось в самостоятельную фондовую биржу.

Биржевые операции проводились в форме биржевой игры, или биржевой спекуляции. Биржевые спекуляции на фондовых и товарно-сырьевых биржах имеют и отличия, и общие черты (объект купли-продажи в одном случае – товар, в другом – ценные бумаги). Продавая акции, капиталист инвестировал полученные средства предприятия, добиваясь увеличения его доходности. Возможность продажи акций на бирже гарантировала возврат капитала и приносила прибыль за счет разницы цен, спроса на акции. Эта вторичная продажа акций и есть биржевая спекуляция: общество относилось к ней негативно, но она мобилизовывала все свободные денежные капиталы, заставляя их постоянно работать, и давала средства для роста производственного капитала, то есть ускоряла темпы развития капиталистического производства.

Емкость фондового рынка России к началу 1914 г. достигала приблизительно 15 млрд. руб. Такова была суммарная стоимость всех ценных бумаг, находившихся в биржевом обороте, а их количество – более 800. До конца XIX в. акции российских фирм не имели хождения на западных биржах, но после финансовой реформы Витте ситуация меняется. Большое распространение на фондовом рынке имели государственные облигации внутреннего займа – все они котировались на российских и зарубежных биржах. Особенно популярны у населения были выигрышные займы.

Более масштабный и дифференцированный характер приобрела деятельность товарно-сырьевых бирж. В начале XX в. их насчитывалось около 90, в том числе были и такие специализированные, как хлебная, лесная, каменноугольная, фруктовая, винная и другие. Как место заключения крупноторговых сделок, биржи заменяли собой ярмарки, на бирже осуществлялась торговля по образцам товаров при содействии особых посредников – маклеров. На основе спроса и предложения формировались официальные биржевые цены, которые публиковались в биржевом бюллетене.

Коренное отличие товарно-сырьевых бирж от фондовых в том, что товары в конце концов поступают к потребителю и исчезают с рынка. Но и здесь существуют биржевые спекуляции – с контрактами на поставляемые на биржу товары. Таким образом решались общие проблемы рыночной экономики. Биржа сводила покупателя и продавца, обеспечивая рынок страны необходимым качественным товаром, приводила к выработке его рыночной цены, к выявлению общественно необходимых затрат на его производство.

Правительство стремилось держать биржи под контролем, так как в фондовом отделе осуществлялся оборот облигаций государственных займов, и государство стремилось обеспечить здесь свои интересы. Так, действительными членами отдела могли быть только русские подданные. Министр финансов утверждал членов совета отдела и назначал фондовых маклеров, а также утверждал правила о порядке заключения биржевых сделок, обеспечивал контроль и ограничения биржевых спекуляций ценными бумагами и валютой. Все это приводило к тому, что российская фондовая биржа как посредническая организация утрачивала способность быть самым точным из-

мерительным инструментом для определения ценности бумаг, находящихся в обращении.

Подобные процессы происходили и в товарно-сырьевых биржах, которые в начале XX в. переживали процесс становления и развития. Товарная биржа в России являлась самоуправляющимся учреждением – во главе стояло биржевое общество, членами которого могли быть все те, кто уплачивал установленные взносы и отвечал требованиям ее устава. Для управления делами биржи избирался биржевой комитет. Его председатель – старший маклер – утверждался в министерстве торговли и промышленности. Маклеры – посредники при заключении сделок – должны были быть профессионально грамотными, добропорядочными людьми и обладать русским подданством. Выработалась специфическая техника биржевых сделок, различались сделки с наличным товаром и с «будущим» товаром, то есть «сделки на срок». Но в этот период на российских товарных биржах еще продолжали заключать сделки, когда товар предварительно осматривался и одобрялся покупателем, чего на Западе уже не было.

Развитию биржевого дела в России препятствовали два обстоятельства. Первое – в области торговли сложилась система сбыта-закупки без посредников, а крупные фирмы имели свою сеть клиентов. Второе – появление синдикатов, монополизировавших систему сбыта товаров. Таким образом, биржевое дело в России еще не успело развиваться, а уже возникли явления, препятствующие его капитализации.

Новый импульс биржи получили при советской власти, в годы НЭПа, но в 1930 г. они были ликвидированы окончательно. Возрождение биржевого дела начинается в России с конца 80-х годов XX в..

Таким образом, деловая жизнь в России в начале XX в. была весьма интенсивной и разнообразной. Возникли новые отрасли промышленного производства, произошел промышленный переворот, причем в более короткие сроки (хотя и гораздо позднее), чем на Западе. Для российской экономики были характерны значительная концентрация производства и образование монополий, слияние промышленного и банковского капитала, широкий размах кооперативного движения. Предпринимательская деятельность развивалась в сфере крупной и мелкой промышленности, торговли, финансово-кредитной и биржевой сфере, в аграрном секторе. В России формировалась развитая рыночная экономика и мощный предпринимательский слой.

Реформы А. П. Столыпина и аграрное предпринимательство

В аграрном секторе экономики России развитие капитализма происходило гораздо медленнее, чем в промышленности, торговле и финансах. Аграрное предпринимательство складывается только после реформы 1861 г., когда у крестьян появилась возможность приобретения земли в частную собственность. В пореформенной России существовало три основные формы землевладения: государственная, общинная и частная. Преобладающими формами аграрного предпринимательства были аренда (пользование чужой землей на протяжении оговоренного срока и за определенную плату) и коо-

перация (сотрудничество, объединение). Кооперативы как добровольные объединения взаимопомощи различных групп населения впервые появились в Англии в начале XIX в. В России они возникают позднее (1865 г.), и получают широкое распространение в начале XX в. Расцвету кооперативного предпринимательства способствовала столыпинская аграрная реформа.



Рис. 47. П.А. Столыпин - председатель Совета министров, статс-секретарь. 1908 г.

Целью этой реформы, как известно, было создание высокоразвитого сельскохозяйственного производства. Для этого, считал П.А.Столыпин, нужно освободить крестьянина от оков общинного землепользования, предоставив ему возможность стать собственником земли, подлинным хозяином. Мощный слой зажиточных крестьян, «крепких мужиков», мог бы накормить Россию и стать опорой монархии. Указ от 9 ноября 1906 г. разрешал крестьянам свободный выход из общины и закрепление земельного надела в собственность отдельного домохозяина. Предполагалось создание отрубов (вместо разрозненных полос в разных полях и угодьях давался равноценный участок

в одном месте при сохранении двора в деревне) и хуторов (крестьянин переселялся на свой отдельный участок со всем хозяйством).

Реформа Столыпина предполагала создание в России многоукладной сельской экономики: община, хутора, отруба, помещичьи хозяйства, монастырские и казацкие хозяйства, хлебопашество на государственных землях. На заседании Государственной Думы 10 мая 1907 г. П.А.Столыпин говорил: «Пусть каждый устраивается по-своему, и только тогда мы действительно поможем населению...нужно снять те оковы, которые наложены на крестьянство, и дать ему возможность самому избрать тот способ пользования землей, который наиболее его устраивает».

Крестьянство относилось к реформе неоднозначно. За 1907-1917 гг. из общины вышло около 2,5 миллионов домохозяев (26% всех общинников). Для успешного завершения планов Столыпина требовалось время (лет 20), так как сказывались традиционная общинная психология крестьянства и противодействие помещиков, не желающих появления конкурентов в лице зажиточных крестьян.

Большую роль в проведении реформы сыграл Крестьянский банк, который скупал земли у помещиков и продавал их крестьянам.

Основная часть дворянства, несмотря на большие льготы со стороны государства, оказалась неспособной перестроить свои хозяйства на капиталистический лад. Огромные суммы, полученные ими с крестьян в качестве выкупных платежей (к 1906 г. около 2,5 млрд. руб.), были ими растрачены впустую. К концу XX в. помещики продали одну треть своих земель, шел активный процесс их экономического вытеснения из сельскохозяйственного производства (без всяких революций и экспроприаций). Крестьянский банк финансировал продажу земли крестьянам, давая им ссуды за незначительный процент сроком на 55,5 лет. При этом запрещалась продажа угодий некрестьянам и иностранцам.

Для того чтобы ослабить земельный голод в центре России, проводилось переселение крестьян в малообжитые районы Сибири, Дальнего Востока, Средней Азии, Алтая (многие вернулись назад, не выдержав трудностей, или умерли в дороге). Шло хозяйственное освоение этих огромных российских территорий. Посевные площади за Уралом увеличились в 2 раза. Сибирь стала вывозить на внутренний и внешний рынок до 800 тыс. т зерна ежегодно.

Результаты реформы Столыпина в литературе оцениваются неоднозначно, так же как и ее влияние на развитие аграрного сектора экономики России. За 7 лет действия указа от 9 ноября 1906 г. успехи в сельском хозяйстве России были значительны. Наметился переход к интенсивному типу воспроизводства, урожайность повысилась на 10%, стали применяться минеральные удобрения и трактора. Валовые сборы зерна к 1913 г. увеличились на 40% и стали составлять 5 млрд. пудов, из них 4,4 млрд. пудов было собрано в основном в зажиточных крестьянских хозяйствах, а 600 млн. пудов – на помещичьих полях. В 1911-1913 гг. страна получала зерновых на 28% больше, чем США, Канада и Аргентина вместе взятые. Возрастал уровень капи-

талистического развития аграрного сектора. Некоторые его отрасли, в частности торговля хлебом, стала сферой действий крупного капитала. Сбыт сельскохозяйственной продукции был подчинен торговым компаниям, затем торговые функции переходят к банкам, связанным с целой сетью торговых фирм. Происходит проникновение банковского капитала в земледелие.

При поддержке Госбанка и земств начался бурный рост кооперативов – вначале кредитных, а затем и производственных, сбытовых, потребительских. Так, если на 1 января 1901 г. число кооперативов в России составляло 1625, то на 1 января 1917 г. их уже 47187. По подсчетам известного русского экономиста начала XX в. М.И. Туган-Барановского, в 1917 г. в кооперативах участвовало около 84 млн. человек, то есть половина населения России. По числу кооперативов и их членов Россия занимала одно из первых мест в мире.

Заметную роль в начале XX в. играла маслодельная кооперация, особенно в Сибири, где крестьянство было более зажиточным (в среднем на крестьянский двор в Сибири приходилось более четырех коров). Расцвету сибирского хозяйства способствовало строительство железнодорожной магистрали, открывшей возможность надежного сбыта продукции. Уже в 1899 г. из Сибири ушло на экспорт 630 тысяч пудов масла, а через год – вдвое больше. Доставляемое за границу (в том числе и в Америку) в шестипудовых буковых бочках, русское масло мгновенно раскупалось, так как считалось самым превосходным в мире. После одной из поездок в Сибирь П.А. Столыпин заметил: «Сибирское маслоделие дает золота больше, чем вся сибирская золото-промышленность».

О характере развития сибирского кооперативного маслоделия можно судить на примере Томской и Тобольской губерний. В 1896 г. там было всего 5 артельных маслодельных заводов, а в 1910 г. их число составило уже 1337. На их долю приходилась почти половина общего производства масла.

В 1907 г. в Кургане был учрежден Союз сибирских маслодельных артелей, который имел по всей России тысячи лавок, где торговал собственным маслом, открыл торговое представительство в Лондоне. У Союза были свое пароходство, своя типография, газета, кинематограф, электростанция, библиотеки, школы и т.д.

В 1908 г. состоялся первый Всероссийский съезд работников кооперации, который принял решение учредить кооперативный банк. Он был открыт в 1912 г., и выполнял функции координатора деятельности кооперативов, кредитовал их производственную деятельность.

Но, несмотря на определенные успехи, многие проблемы в аграрном секторе экономики России так и не были решены. Сельское хозяйство оставалось в основном экстенсивным, его эффективность была низкой, средняя урожайность зерна была в два раза ниже, чем во Франции, и в три раза ниже, чем в Германии. В России сохранялась опасность голода в неурожайные годы. Нерешенность аграрного вопроса во многом определила дальнейший трагический ход событий российской истории.

Проведение всех прогрессивных начинаний в стране тормозилось правящей помещичьей бюрократической верхушкой. Сохранившиеся остатки феодализма препятствовали развитию деловой жизни и свободного предпринимательства. Велико и не всегда благотворно было вмешательство государства в экономическую жизнь. Связь предпринимательства с государством вообще характерна для России, где именно правительство, а не частный капитал, инициировало развитие промышленности и торговли (начиная с Петра I). Повышение роли государства во второй половине XIX в. – в период промышленного переворота в России – в первую очередь в формировании новых отраслей промышленности объяснялось недостаточными масштабами внутреннего накопления капитала и незрелостью частнокапиталистической промышленности, необходимостью для государства выполнять такие задачи, которые в передовых странах брал на себя частный капитал. Правительство создавало казенные предприятия и стимулировало развитие крупного частного предпринимательства путем предоставления займов, кредитов и выгодных государственных заказов частным лицам и акционерным обществам. Не рискуя собственным капиталом, нарождающаяся буржуазия получала огромные прибыли, но в то же время сильно зависела от государственной казны и чиновников. Непредсказуемая политика государства могла способствовать не только быстрому обогащению, но и разорению предпринимателей. При этом создавалась благоприятная почва для роста бюрократизма, злоупотребления властью, казнокрадства и взяточничества. Отсюда одна из особенностей российского предпринимательства – стремление достичь экономического успеха, получая выгодные правительственные заказы, льготы, подкупая чиновников. В то же время необходимость преодолевать бюрократические преграды развивала у российских предпринимателей гибкость, изворотливость, умение добиваться успехов в сложных условиях.

В начале XX в. предпринимательский класс стал активно выступать против мелочной регламентации частного бизнеса. Прогрессивная часть деловой элиты считала, что роль государства должна сводиться к проведению соответствующей экономической политики и гарантировать социально-политическую стабильность в стране. «Для русской промышленности является характерной просьба, обращенная к правительству, не о помощи, а выраженная словами: не мешайте» – заявляли в Думе депутаты торгово-промышленного мира.

ЛЕКЦИИ 7-8. СОЦИАЛЬНЫЙ ОБЛИК РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КОНЦА XIX – НАЧАЛА XX В.

ВОПРОСЫ

- 1. ИЗМЕНЕНИЯ В СОСТАВЕ И МЕНТАЛИТЕТЕ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**
- 2. БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ И МЕЦЕНАТСТВО.**
- 3. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И РАБОЧИХ.**
- 4. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ.**

ИЗМЕНЕНИЯ В СОСТАВЕ И МЕНТАЛИТЕТЕ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Во второй половине XIX в. в России появляются законы, регулирующие торгово-промышленную деятельность. В их основе – принцип свободы промысла. Так, статья 21 податного закона 1863 г. фиксировала правило: промысловые свидетельства могли выдаваться лицам всех состояний без различия пола, русским и иностранным подданным. Эти меры привели к количественному росту слоя российских предпринимателей, изменению их качественного состава. В сферу предпринимательства втягиваются все сословия. Происходит рост купечества (в 1836 г. насчитывалось 85 тыс., в 1897 г. – 225,6 тыс. человек), при этом утрачивается его сословная обособленность. В 60-е годы XIX в. Россия вернулась к купеческой структуре, установленной Петром I, к существованию двух купеческих гильдий. Наиболее привилегированной группой были купцы первой гильдии – они занимались заграничной и оптовой торговлей, высокодоходными промыслами (банковским делом, страховым и др). Купцы второй гильдии могли вести розничную торговлю и иметь небольшие предприятия. Согласно полному своду законов Российской Империи, купечество первой гильдии составляло «особый класс почётных людей в государстве». За особые заслуги им могли быть присвоены звания «коммерц-советника» или «мануфактур-советника», их дети могли учиться в привилегированных учебных заведениях. Купцы второй гильдии, которых было большинство, таких прав не имели. Принадлежность к гильдиям обязывала купцов платить высокие налоги (промысловый налог, купеческий сбор). При этом в купцы часто записывались по причинам, далёким от торговой деятельности (например, евреи, становясь купцами первой гильдии, приобретали право жить вне черты осёдлости). В пореформенное время увеличивалось число «коллективных» купцов первой гильдии – владельцы крупнейших коммерческих банков и торгово-промышленных предприятий оформляли свидетельство первой гильдии не на себя лично, а на предприятия. Купечество пополнялось за счёт всех сословий, но в основном торговой деятельностью стремились заниматься представители низов, зарабатывая на этом капитал, затем вкладывая его в промышленность или финансовое дело. В среде купечества существовало стремление перейти в более престижные

сословия – дворянство, чиновничество, офицерство, интеллигенцию. Самодержавие поддерживало предпринимателей, давало возможность «одворяниться», получить орден, стать почётными гражданами вместе с членами семей. Иногда желание приобрести дворянский статус встречало осуждение и противодействие со стороны тех предпринимателей, кто пытался сохранить сословно-купеческие ценности. Например, нашумевшим стало дело «об уходе в дворянство» фамилии Прохоровых, владельцев старейших текстильных предприятий России, представителей «именитого московского купечества». В составе купечества увеличивалась доля крестьянства, особенно растёт число предпринимателей-крестьян во II-й гильдии Москвы, Петербурга. Разбогатевшие на торговле крестьяне становились горнопромышленниками, владельцами металлургических предприятий и т.д. Были случаи и дворянского «окупечивания» (братья Шиповы, занимавшиеся разносторонней торгово-промышленной деятельностью, стали формально купцами первой гильдии).

В целом купечество составляло влиятельную группу российского предпринимательства, их организации (купеческие общества и др.) играли активную роль в предпринимательском движении России.

Крупной группой предпринимателей были промышленники: заводчики, фабриканты, собственники малых предприятий. Число промышленных предприятий различных масштабов составляло около 400 тыс.

Бурное экономическое развитие России конца XIX- начала XX в. вызвало количественный рост дворян-предпринимателей. Примерно 40% землевладельцев занималось предпринимательской деятельностью (около 50 тыс. человек). В начале XIX в. около 1,9 тысячи дворян европейской России (без Польши и Финляндии) владели 2092 фабриками и заводами. Князья Демидовы-Сан-Дonato, графы Строгановы, Шуваловы и др. имели десятки металлообрабатывающих предприятий, приносивших большие доходы. Миллионеры П.Т. фон Дервиз, К.Ф. фон Мекк, К.Ф. Унгерн-Штенберг нажили состояния на железнодорожных концессиях; князья В.И. Васильчиков, Л.Л. Голицын, И.В. Тенишев – на финансовых операциях при учреждении ряда заводов. В сахарной промышленности наряду с новой знатью процветали представители потомственной – князья Бярятинские, Долгорукие, Юсуповы, графы Орловы, Потоцкие и др. Богатейшими железнодорожниками и углепромышленниками «королями» стали выходцы из поместного дворянства Иловайские, Карповы и др. Из чиновничества вышли А.И. Путилов, А.И. Вышнеградский и другие воротилы финансового и промышленного мира.

Значительным было количество предпринимателей-финансистов и биржевиков – несколько десятков тысяч. Это связано со стремительным ростом на рубеже веков банковского капитала, страхового дела, товарных и фондовых бирж и других финансовых коммерческих заведений.

Самыми массовыми группами предпринимателей были в это время зажиточные крестьяне, ремесленники и мелкие торговцы. Крестьян, постоянно использовавших наёмный труд и сельскохозяйственную технику, было около 2 млн. – это так называемые кулаки (из 15 млн. крестьянских семей 10 млн. относились к категории бедняков, 3 млн. – середняков).

Таким образом, общее количество предпринимателей в начале XX в. составляло около 5 млн. человек, с семьями – в 3-4 раза больше. (см.: Черников Г.П. Предприниматель – кто он? М., 1992. С.103). При этом резко снижается удельный вес сословного купечества в составе российской буржуазии.

Ядро крупной промышленной буржуазии сложилось в основном из представителей крестьянства. Многие известные предпринимательские династии имели крестьянские корни. Так, основатель клана Морозовых – Савва Васильевич (1770-1860) – из крепостного крестьянина стал одним из ведущих текстильных фабрикантов России. Начав с выделки шёлковых лент, он вскоре стал специализироваться на производстве сукна, а затем и хлопчатобумажных тканей. Сначала он занимался окраской тканей, которые по его заказу производили в деревнях Московской и окрестных губерний. У Морозовых работало более 20 тысяч сельских ткачей, которые снабжались пряжей собственного производства. Со временем семейное предприятие Саввы Морозова разрослось до семи крупных текстильных фабрик. Династия Морозовых разветвилась на четыре линии. Они владели фабриками с 10-ю тысячами рабочих. Им удалось сохранить своё ведущее положение в хлопчатобумажной отрасли вплоть до событий октября 1917 г. Крестьянское происхождение имели известные предприниматели Коноваловы, Рябушинские, Прохоровы и др.

Социальный состав предпринимательской среды был весьма разнороден. Так, к концу 60-х годов XIX в. среди владельцев текстильных предприятий в Петербурге было 35 купцов, 2 дворянина, 69 мещан и 35 крестьян. Металлообрабатывающими предприятиями владели 45 купцов, 18 дворян, 257 мещан и 192 крестьянина (см.: Абалкин Л.И. На перепутье. М., 1993. С. 154).

В России было также значительное число предпринимателей-иностранцев, выходцев из Западной Европы. Часто они срастались с русской средой, принимали российское подданство, а иногда и православную веру (например, А.Л. Штиглиц). Широко известен был немец Кноп. Сын бременского купца, он приехал в Россию как представитель английской фирмы, которая снабжала русскую мануфактурную промышленность хлопчатобумажной пряжей. Завязав хорошие отношения с московскими текстильными фабрикантами, он через английскую фирму смог снабжать их кредитами, текстильными машинами и специалистами. До своей смерти в 1894 г. Кноп оснастил 2/3 всех хлопчатобумажных предприятий России, всего около 120 фабрик. Это помогло России преодолеть зависимость от ввоза готовой пряжи. Кноп был также советником по техническим и торговым вопросам, а также крупным акционером в большинстве российских фирм. Его собственная текстильная фабрика, основанная в 1857 г. в Кренгольме под Нарвой, была одной из крупнейших в мире. Его деловые способности вошли в русскую поговорку: «нет церкви без попа, нет постели без клопа, нет фабрики без Кнопа». Одним из богатейших людей России был уже упоминавшийся А.Л. Штиглиц. Его называли «российским Ротшильдом». В 1860 г. он стал руководителем основанного в России Государственного Банка, расставшись

со своими частными предприятиями. В 1866 г., покинув пост управляющего банком, он жил как рантье в Петербурге и после своей смерти в 1884 г. оставил состояние более 100 млн. рублей.

Успешной была предпринимательская деятельность немцев Максимилиана фон Вогау, Иоганна Вильгельма Юнкера и многих других иностранцев.

Постреформенное предпринимательство способствовало баснословному обогащению буржуазии. Так, «Товарищество нефтяных производителей братьев Нобель» возникло с акционерным капиталом в 3 млн. рублей, а уже в 1884 г. основной капитал предприятия составлял 26,7 млн. рублей. Предпринимательская деятельность в этот период приобретает массовый характер, однако крупных предпринимателей было не так уж много. В начале XX в. верхушка буржуазии, имевшая большие капиталы, составляла около 30 тысяч, а с членами семей – около 200 тыс. человек. Это была элита российских деловых кругов, определявшая ритм и содержание их жизни, основные тенденции развития. Каков же был её облик, особенности менталитета, в чём отличие от предшественников? Отвечая на эти вопросы, следует избегать крайности в оценке как положительных, так и отрицательных черт российской буржуазии. Неоспорим тот факт, что деловые люди России внесли огромный вклад в создание отечественной промышленности и торговли, в развитие новых отраслей экономики. Русским предпринимателям был свойственен размах, масштабность осуществляемых проектов, изворотливость и находчивость. Эти качества ярко проявились в деятельности Рябушинских, Морозовых, Кокорева, Путилова и др.

Но в общественном сознании долгое время господствовало представление о купеческой среде, как о «тёмном царстве», талантливо изображенном в ранних пьесах А.Н. Островского. «Тёмное царство» (по выражению Н.А. Добролюбова) стало символом бескультурья и бездуховности купечества, и примеров этому было множество.

Русской буржуазии, особенно на ранних этапах её формирования, были свойственны безудержная страсть к наживе и обогащению, жадность, жесточайшая эксплуатация рабочих, склонность к спекуляции и обману, показное мотовство (даже патриотическая акция – встреча героев-севастопольцев, устроенная в 1856 г. В. Кокоревым, И. Мамонтовым, К. Солдатенковым, вылилась в помпезные гуляния с чисто купеческими излишествами).

Но эти негативные черты в облике российских предпринимателей следует рассматривать исторически – основы деловой этики и культуры предпринимательства складываются позднее.

Типичному представителю складывающейся к концу XIX в. буржуазии – «капиталистическому купцу» – были свойственны патриотизм («национализм»), гуманизм, заинтересованность в повышении социального статуса, неприязнь и даже враждебность к западным либеральным идеям (многие разделяли идеи славянофильства), лояльность и достаточно сильная преданность самодержавной монархии.

Большое влияние на складывающийся ментальный тип предпринимателя оказывал религиозный фактор. Известно, что многие российские деловые люди вышли из старообрядческой среды (Рябушинский, Гучковы, Морозовы и др.). Старообрядческие общины и религиозные секты (например, особенно распространённое в Сибири скопчество) в целом служили в России XIX в. в качестве своеобразного «свободного канала» для капиталистического развития, подобно протестантизму на Западе. В России с её сохранившимися среди огромной массы населения традициями общинной жизни не был популярен культ деловой расчетливости и предприимчивости, характерный для стран Запада. Поэтому уход части купечества в протестантские по содержанию верования объясняется попытками найти идеологическое обоснование процессом накопления капиталов, обогащения, обоснования своей роли в обществе.

По православным канонам бедность считалась праведной («блаженны нищие», «бедность не порок»), а общество привыкло рассматривать любое предпринимательство как вид мошенничества. Российское старообрядчество освящало богатство, приобретённое честным путём, побуждало к неустанному труду для обеспечения достойной жизни. При этом строго осуждалось бесчестие, нарушение моральных норм, жизненные излишества. Это сдерживало приобретение богатства обманным путём. В старообрядческой среде капитал часто рассматривался как собственность общины, а не одного владельца (отсюда – возможности взаимного кредита), а предпринимательская деятельность – не как источник наживы, а как миссия, возложенная богом, за которую надо будет перед ним и отвечать. Ревностное отношение к вере в купеческой среде способствовало упрочению деловой репутации бизнесмена, одного его слова достаточно было для заключения контракта (в дальнейшем стали практиковаться письменные сделки).

Если в дореформенное время купечество стремилось преодолеть своё низкое положение и перейти в дворянство («чинобесие»), то в конце XIX в. для него характерна тяга к образованию, к кругу интеллигенции. Именно в этом направлении исследователи видят культурную эволюцию предпринимательства. Этот процесс происходил благодаря самообразованию старшего поколения предпринимателей и самому лучшему по тем временам образованию и воспитанию молодого поколения. Многие купеческие потомки уходили в науку, искусство, дипломатию и другие сферы деятельности. Например, семейство чаеоторговцев Боткиных дало русской культуре публициста В. Боткина, крупного врача-клинициста С.П. Боткина и историка искусства и мецената М.П. Боткина.

Важен вопрос и о роли семейных традиций в жизненном укладе предпринимателей. Все они, в том числе и получение образования, были направлены на сохранение и упрочение семейных капиталов.

Для наиболее прогрессивной части предпринимателей было характерно активное сотрудничество с наукой, опора на высококвалифицированные инженерные кадры, забота о профессиональном образовании. В 1910–1911 гг. в России существовало 394 низших и средних коммерческих учебных заведе-

ния, в вузах действовали коммерческие отделения. По инициативе московских торгово-промышленных кругов и либеральной профессуры был открыт коммерческий институт – ныне Российская экономическая академия.

Тяга к образованию сочеталась с активным участием в общественной жизни. Вышедшее на арену в конце XIX в. молодое купечество – образованное и опытное – заняло своё достойное место в обществе. Речь идёт прежде всего о московском регионе, где уже перед первой мировой войной сложилась обладавшая классовым сознанием промышленная буржуазия, претендовавшая на представительство общенациональных интересов.

На рубеже веков образ жизни купеческой элиты мало чем отличался от дворянского, а их культурные запросы соответствовали запросам представителей интеллектуальной среды. Купцы становились страстными библиофилами, знаменитыми коллекционерами книжных редкостей. Выдающимися были коллекции А.И. Хлудова, Ф.Ф. Мазурина, Павла В. Щапова, содержащие редкие рукописи и издания XIV-XIX вв.

Многие московские купцы становились завзятыми театрами, а в конце XIX в. увлечение театром стало всеобщим. Наиболее известными были кружки Мамонтова, Алексеева (Станиславского) (из него вырос «Художественный театр»), Перлова.

Менялся не только духовный облик купечества, но и внешний вид, стиль одежды, манеры общения. На рубеже XIX-XX вв. в Москве и других городах встречались совершенно патриархальные по внешнему виду купцы, но в целом к этому времени предпринимательский слой уже усвоил современные культурные навыки.

Таким образом, предприниматели начала XX в. – это уже не малообразованные хозяйственные мужики предшествующих времён, а образованные люди с широким кругозором, интересующиеся наукой и искусством. Многие из них имели свои представительства за рубежом, активно действовали в сфере международного бизнеса.

По мере перехода к индустриальному обществу российское предпринимательство начинает освобождаться от традиционного сословного менталитета. Формируются черты, свойственные западному буржуазному классу («общемировой стандарт»): бережливость, рациональность, прилежание, солидность, экономическое поведение в соответствии с требованиями своего положения, статуса и времени, тяга к риску и др. При этом сохраняется влияние традиционных православных ценностей, культуры народов России.

Меняется и общественное мнение по отношению к предпринимателям. Они перестают считаться людьми второго сорта. В общественном сознании богатые материально и духовно, умные и честные предприниматели постепенно приобретают глубокое уважение.

Благотворительность и меценатство

Тезис о «тёмном царстве» особенно опровергается широкой благотворительной и меценатской деятельностью российских предпринимателей.

Благотворительность является одной из древнейших русских традиций, пришедшей к нам вместе с христианством. Долгое время частная благотворительность осуществлялась через церковь и монастыри. Предприниматели Древней Руси жертвовали деньги на строительство храмов и церквей – таким образом они стремились искупить «грех» богатства и спасти свою душу. В XVIII-XIX вв. благотворительность развивается и в высших слоях общества, особенно среди членов императорских фамилий.

До революции в России было много благотворительных обществ – в 1902 г. функционировало 11040 благотворительных учреждений, действовало 1300 монастырей и ещё больше храмов. Частная благотворительность составляла основную массу средств, затрачиваемых на дело призрения. Щедрость российских предпринимателей на благотворительные цели поражала соотечественников и иностранцев. Особенно значительные благотворительные вклады поступали от купцов в фонды городских корпоративных и общественных учреждений. Например, крупная недвижимость и капиталы сосредоточились в руках Московского купеческого общества, которому купцы переводили или завещали очень большие суммы. Московское купеческое общество являлось сословной организацией предпринимателей. В начале XX в. в его распоряжении было десять богаделен, пять домов призрения, четыре училища и т.д., а общая сумма годового дохода достигала 2 млн. рублей. С 1885 по 1904 г. Московской Городской Думой было получено 30 млн. пожертвований. Крупнейшими благотворителями были московские купцы Алексеевы, Бахрушины, Капцовы, Лепёшкины, Лямины, Морозовы, Рукавишниковы, Третьяковы и др.

Дворянская благотворительность в это время была незначительной, так как после реформы 1861 г. постепенно происходит «оскудение» этого сословия. Интеллигенция же сама была бедна и нуждалась в помощи.

Каковы же были мотивы купеческой благотворительности? С одной стороны, это желание заслужить общественное признание, компенсировать свою социально-политическую неполноценность, так как богатство само по себе ещё не гарантировало высокий престиж в обществе. Благотворительность открывала предпринимателям возможность получать чины, ордена, звания и другие отличия, которых нельзя было добиться успехами в деловой жизни. Часть купечества стремилась достичь более высокого социального статуса. Так, чин коллежского регистратора давал право на личное почётное гражданство, чин титулярного советника – на личное дворянство, а чин действительного статского советника (генеральский) – на дворянство потомственное. Любой орден первой степени также давал возможность стать потомственным дворянином.



Рис. 48. Щукин П.И.

Престижным считалось жалованное дворянство, когда купец (иногда вместе с семьёй) именованным высочайшим указом возводился в «потомственное Российской империи дворянское достоинство». Яркий пример – семья владельца Трехгорной мануфактуры Н.И. Прохорова. «Элегантным» способом, по воспоминаниям П.А. Бурьшкина, считалось получить генеральский чин, пожертвовав свои коллекции Академии наук (А.А. Бахрушин, П.И. Щукин).

Но не только материальные возможности и практические цели объясняют широкий размах купеческой благотворительности. Главное – религиозность предпринимательского слоя, следовавшего евангельской формуле: «Кто одел голого, накормил голодного, посетил заключённого, тот Меня одел, Меня накормил, Меня посетил». Выше уже говорилось о влиянии христианства и особенно старообрядчества на менталитет российских предпринимателей, существенной чертой которого была идея служения своим богатством делу милосердия и просвещения. «Самое отношение предпринимателя к своему делу, – писал в мемуарах купец и знаток московского делового мира П.А. Бурьшкин, – 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 отчёта, что выражалось отчасти и в том, что именно в купеческой среде необычайно были развиты и благотворительность, и коллекционерство, на которые смотрели как на выполнение какого-то свыше назначенного дела».

В российской христианской традиции богатство, даже нажитое честным путём, не поощрялось. Но при этом многие предприниматели вели разгульный образ жизни, выставляя на показ роскошь и богатство, проматывая целые состояния. Но в конце концов приходила пора подумать и о спасении души, и об общественном мнении. Таким образом, при всём различии побудительных мотивов купеческая благотворительность являлась как бы искуплением за нажитое богатство.

Можно привести множество примеров благотворительности. Самое крупное пожертвование совершил Г.Г. Солодовников, владелец Пассажа на Кузнецком мосту и театра на Большой Дмитровке. После его смерти в 1901 г. всё его огромное состояние в размере более 20 млн. рублей было оставлено Москве для строительства домов дешёвых квартир. Для многих купеческих семей пожертвования становились традицией. Так, семейство Бахрушиных в Москве называли «профессиональными благотворителями», потому что у них существовал обычай в конце каждого благополучного в финансовом отношении года выделять определённую сумму на благотворительные цели. Средства от частных пожертво-



Рис. 49. Солодовников Г.Г.

ваний шли на строительство и содержание детских приютов, богаделен для стариков, клиник, больниц, а также школ и других объектов образования и просвещения.

Ещё одно проявление благотворительности – меценатство – переживало свой расцвет во второй половине XIX в. Оно проявлялось в покровительстве искусству, наукам, собирании больших библиотек, коллекций, создании художественных галерей, театров и т.д. – всего того, что входит в понятие культуры. Множество фактов свидетельствует о том, что в этот период нашей истории существовала тесная взаимосвязь между цивилизованной частью предпринимателей и творческой интеллигенцией. Целые пласты отечественной культуры второй половины XIX – начала XX вв. связаны с именами российских предпринимателей – С.И. Мамонтова, П.М. и С.М. Третьяковых, М.К. Тенишевой, С.Т. Морозова, А.А. Бахрушина и многих других.



Рис. 50. Бахрушин А.А.



Рис. 51. Морозов С.Т.

Купцы не только поддерживали различные культурные начинания, но и давали материальную возможность талантливым людям заниматься творчеством: помогали художникам В. Васнецову, И. Репину, М. Врубелю, И. Левитану, знаменитому певцу П.И. Шаляпину и многим другим.

В России не было ни одной культурной области, куда бы представители купечества не внесли своего вклада: Третьяковская галерея, Щукинский и Морозовский музеи современной французской живописи, Бахрушинский театральный музей, собрание русского фарфора А.В. Морозова, собрание икон С.П. Рябушинского, собрания картин В.С. Гиршмана, Е.И. Лосевой и М.П. Рябушинского, частная опера С.И. Мамонтова, Художественный театр К.С. Алексеева (Станиславского) и С.Т. Морозова и т.д.



Рис. 52. Третьяков П.В.



Рис. 53. Третьяков С.В.

Интерес к культуре и образованию в купеческой среде был массовым. Возможно, что русская буржуазия стояла на пороге своего культурного расцвета. Современные исследователи приходят к выводу, что русское купечество имело свою культурно-историческую миссию – преодолеть глубокое расслоение, наметившееся после реформ Петра I, между культурой европеизированной, дворянской и культурой народной. И эта миссия российского предпринимательства нагляднее всего проявилась в истории купеческого меценатства. Лучшие представители делового мира к концу XIX в. пришли к осознанию необходимости усвоения общечеловеческих, мировых культурных ценностей, уменьшения разрыва между дворянской и народной культурой. С этого времени происходит постепенное сближение двух линий развития русской культуры, формируется новая культурная общность образованных классов, старые сословные перегородки ломаются. Но до конца эти процессы осуществлены не были – оставался колоссальный разрыв между многомиллионной народной массой и тонким слоем интеллигенции. Это во многом и определило трагедию России в последующий период.

Взаимоотношения предпринимателей и рабочих

Российская индустриализация конца XIX в. привела к переходу от патриархальных отношений предпринимателей и рабочих к отношениям нового капиталистического порядка. В традиционном обществе хозяин считался благодетелем, дающим рабочим средства к существованию, а отношения между ними строились на основе личных устных договорённостей. Условия найма полностью зависели от предпринимателя. В период первоначального накопления капитала и становления крупной промышленности господствовали наиболее грубые хищнические формы эксплуатации рабочих.

Фабричные законы, регулирующие отношения хозяев и рабочих, стали вводиться только в 80-е годы XIX в. по инициативе государства. Правительство стремилось смягчить противоречия между предпринимателями и рабочими, введя их отношения в более цивилизованное русло. Но при этом фабричное законодательство закрепляло грубые формы эксплуатации, господствовавшие в стране: продолжительный рабочий день (11,5 часов, в начале XX в. от 9 до 11 часов), низкая заработная плата, широкое распространение сверхурочных работ, штрафов и др.

В конце XIX – начале XX вв. под давлением трудящихся в России возникла система социального обеспечения (на государственных заводах). Система полного социального страхования рабочих так и не была создана из-за противодействия предпринимателей. Профессиональные союзы рабочих, которые разрешали многие классовые конфликты в странах Запада, в России были запрещены до 1905 г. Консерватизм социальной политики предпринимателей особенно проявлялся в вопросах о размерах заработной платы и о продолжительности рабочего дня. Здесь сказывалась и низкая квалификация большинства рабочих – выходцев из деревни, сохранявших связь с общиной, живущих в большинстве без семей, и плохая техническая оснащённость предприятий, и большое количество религиозных праздников в России (до 50 дней в году). Положение рабочих в России было тяжёлым и несправедливым. Так, на строительстве Волго-Донской железной дороги, которое вёл миллионер Василий Кокорев, только в 1859 г. от непосильного труда, плохого питания и тяжёлых бытовых условий погибло около 500 рабочих. Это вызвало массовые волнения и бегства строителей. Местные власти для успокоения рабочих использовали казаков. Сам В.Кокорев был далеко не худшим представителем своего класса, ратовал за освобождение крестьян, любил порассуждать о народном благе. Предприниматели часто прибегали к помощи правительственных войск для борьбы со стачечным движением и выступлениями рабочих.



Рис. 54. Портрет В.А. Кокорева

Однако постепенно российская буржуазия стала осознавать, что прежде чем требовать от рабочих добросовестного труда, нужно создать им элементарные человеческие условия быта и работы. В конце XIX в. в среде промышленников уже существовала тенденция к решению рабочего вопроса. Известные подмосковные текстильные фабриканты Коншины (у них работа-

ло 13 тыс. рабочих) предоставляли им бесплатные казармы, построили посёлок для семейных рабочих с индивидуальными домами, больницу, двухклассное училище на 500 учеников. Однако и здесь сохранялись унижительные обыски рабочих при выходе с предприятия и не решался вопрос о восьмичасовом рабочем дне. Забастовки на этом предприятии также были неоднократны.

Мерами по улучшению жизни рабочих прославился А.И. Коновалов, дважды входивший в 1917 г. в состав Временного правительства. Он одним из первых в России установил на своих фабриках девятичасовой рабочий день, не преследовал за участие в забастовках, обеспечивал рабочих жильём за счёт прибылей предприятия, заботился об их образовании и здоровье. Некоторые русские предприятия были лучшими в мире не только по техническим параметрам, но и в плане решения социальных проблем. Так, в 1900 г. на международной выставке в Париже мануфактура Н.И. Прохорова (Трёхгорка) была удостоена высшей награды – Гран-при за успехи в деле технического оснащения. Сам Прохоров был награждён орденом Почётного Легиона. Прохоровской мануфактуре было ещё вручено две медали: по учебному отделу (за шестилетнее техническое училище на 250 учеников) и за заботу о быте рабочих – за создание родильного дома, ясель, детского сада, приюта для сирот, больницы, дома для престарелых, а также вечерних и воскресных классов оркестровой музыки и хореографии.

Известный предприниматель Н.И. Путилов раньше, чем на Западе, стал практиковать систему, получившую позднее название «доктрины человеческих отношений». Он активно использовал экономические стимулы, формировал рабочую аристократию, внедрял в управление социально-психологические элементы – за руку здоровался с мастерами, называл их по имени-отчеству, расспрашивал о домашних делах, помогал деньгами. Подобным образом строили свои взаимоотношения с рабочими братья Рябушинские, С.И. Четвериков, С.Т. Морозов, иностранные предприниматели Джон Юз, Ю.П. Гужон и др.

Но преобладали в деловом мире всё же другие – хищные, алчные, равнодушные к простым людям представители российской буржуазии. И хотя в целом положение рабочего класса постепенно улучшалось, отношения между трудом и капиталом в России так и не стали носить цивилизованный характер. Ситуация в дореволюционной России была взрывоопасной. Классового мира достигнуто не было. Усиливалась конфронтация в обществе, закончившаяся трагически в начале для буржуазии, а затем и для самого рабочего класса, ставшего заложником тоталитарной системы.



Рис. 55. А.И. Коновалов

Профессиональные и политические организации российских предпринимателей

Увеличение численности предпринимателей, сосредоточение в их руках больших капиталов обусловили появление специальных учреждений, которые координировали и защищали интересы делового мира. В начале XX в. в России насчитывалось около 150 таких предпринимательских организаций. В их число входили 15 комитетов торговли и промышленности и 3 купеческие управы, которые играли роль полуправительственных совещательных органов и не обладали большим весом в деловой среде. Все остальные организации были подлинно предпринимательскими и делились на территориальные и отраслевые. К первой группе относились общества заводчиков отдельных промышленных районов страны, а также многочисленные биржевые общества и возглавлявшие их комитеты (85). В отличие от других стран, в России биржевые общества не только осуществляли торги, но и обсуждали хозяйственные вопросы, защищали интересы предпринимателей перед правительством, местными органами власти. Ко второй группе относились съезды промышленников, представителей торговли (27) и их постоянно действующие советы, которые состояли из авторитетных предпринимателей и обеспечивали реализацию намеченных на съездах рекомендаций, советов и т.д. В 1906 г. состоялось учреждение Всероссийского съезда представителей промышленности и торговли. Это было самое крупное объединение российских промышленников. В него входили такие влиятельные предприниматели, как Н.С.Авдаков, П.С.Гукалов, А.А.Бобринский и др.



Рис. 56. Авдаков Н.С.



Рис. 57. Бобринский А.А.

Но, несмотря на возникновение и деятельность различных объединений, общий уровень организации российского предпринимательства был гораздо ниже, чем в развитых странах Европы. Это можно объяснить тем, что, во-первых, российское правительство боялось консолидации национальной

буржуазии и поэтому старалось контролировать и сдерживать развитие ее инициативы и самостоятельности, во-вторых, имеющиеся разногласия среди предпринимателей проявлялись и в деятельности их объединений, в-третьих, уровень общей и профессиональной культуры европейских предпринимателей в целом был выше, чем российских.

Намного позднее, чем на Западе, появились в России и политические организации предпринимателей. Лишь в годы первой русской революции 1905-1907 гг., получив определенную политическую закалку и осознав необходимость классовой консолидации, российские предприниматели сформировали свою политическую партию – «Союз 17 октября», – которую возглавил домовладелец и промышленник А.И. Гучков. Это была партия представителей крупного капитала – верхов торгово-промышленной буржуазии и помещиков-предпринимателей. Октябристы выступали за конституционную монархию с Государственной Думой, за «единую и неделимую» Россию, признавая право на автономию только за Финляндией. Социально-экономическая программа этой партии предполагала поощрение всякой частной инициативы и непримиримое отношение к любым проявлениям социального иждивенчества. Требования нормирования законом заработной платы рабочих и продолжительности рабочего дня они рассматривали как меры, ограничивающие рыночные отношения в промышленности и сельском хозяйстве, как насилие над экономической и политической свободой. Октябристы выступали не за насильственные меры перераспределения собственности, а за прогрессивные реформы, направленные на развитие производительных сил в промышленности и сельском хозяйстве. Их аграрная программа фактически совпадала с программой реформ П.А. Столыпина. Свобода промышленности, торговли, владение собственностью и охрана ее законом – главные программные требования октябристов.

Наряду с «Союзом 17 октября» существовали и другие пробуржуазные партии. «Торгово-промышленная партия», во главе которой стоял крупный московский предприниматель Г.А. Крестовников, свои политические требования увязывала с задачами развития промышленности и частной деловой инициативы в стране. В их программе была заложена идея консенсуса (примирения) между трудом и капиталом посредством мирной законотворческой работы в стенах Государственной думы и уважительного отношения к праву частной собственности. Однако эта партия с ее умеренно-реформаторской программой не нашла поддержки в демократической среде, для которой было свойственно неприятие интересов «денежного мешка», буржуазной идеологии и морали.

Не нашла широкой поддержки и «Прогрессивная экономическая партия», костяк которой составляли видные промышленники и банкиры Э.Л. Нобель, С.С. Хрулев, А.И. Коновалов, братья В.П. и П.П. Рябушинские. Прогрессисты выступали за конституционную монархию, за двухпалатный парламент, демократические свободы. Российская либеральная буржуазия по иному мыслила роль государства в экономике, чем деловые люди на Западе, где были популярны идеи «экономической свободы», то есть невме-

шательства государства в частный бизнес. Октябристы и прогрессисты считали, что государство должно освободиться от казенной промышленности, но сохранить функции распределения заказов среди частного сектора (роль регулятора), привлекать частный капитал к экономически необходимым и коммерчески выгодным проектам, например, к эксплуатации недр и других национальных богатств России.

В феврале 1917 г. по инициативе П.П. Рябушинского был создан Всероссийский торгово-промышленный союз, который координировал деятельность центральных и местных организаций буржуазии, агитировал за поддержку Временного правительства, за необходимость сохранения частно-предпринимательского строя.

Однако в условиях общенационального кризиса, активной и действенной пропаганды левых партий лозунги предпринимателей не встретили понимания среди населения России. Ничего не дало участие лучших представителей торгово-промышленного класса в составе Временного правительства. Социальная и политическая изоляция российской буржуазии в переломные для страны месяцы 1917 г. обернулись для нее крупным поражением, утратой всех ее достижений и завоеваний. Развитию России по пути рыночных отношений и частного предпринимательства было прервано большевиками.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Персоналии

Асташев И.Д. (1796-1869 гг.) Известный в России золотопромышленник. Его предпринимательской деятельности предшествовала карьера чиновника. Сын нищего чиновника из сибирского захолустья (Нарым), он сумел заручиться покровительством некоторых представителей верхушки российской аристократии. По воспоминаниям томских мемуаристов, его выделяло из чиновничьей среды то, что, «не имея ровно никаких средств, он пошел к раз намеченной цели медленно, осторожно, хотя не всегда честно и благородно, но практически безошибочно» (К.Н. Евтропов). Он был «маленького роста, чрезвычайно подвижный и юркий, изворотливый и вкрадчивый, свободный от каких бы то ни было нравственных принципов» (А.В. Адрианов). Обращает на себя внимание быстрое продвижение Асташева по служебной лестнице. Начал службу в 1809 году в Томском губернском правлении канцеляристом, в 1812 получил первый чин Коллежского регистратора, в 1821 был в должности Бийского городничего. Затем занимал еще ряд государственных должностей, в том числе должность Томского городничего, имея за это благодарность от губернатора. После был определен советником в Томский губернский суд в чине надворного советника. В 1833 г. он уволен со службы по собственному желанию в чине статского советника. За службу он имел ордена и подарки, говорил, что «захочет Асташев – и митру получит».

Еще будучи на чиновничьей службе, Асташев занимался золотодобычей, хотя не имел на это права. В 40-е годы XIX века им была организована компания, включающая в себя многих влиятельных и сановных лиц и процветающая не только за счет разработки золотоносных песков, но и за счет покровителей из Петербурга. Трудно переоценить личную энергию и организаторские способности самого Асташева в развитии всей сибирской золотопромышленности. Подсчитано, что за 36 лет, начиная с 1832 г., на его приисках было промыто чуть менее полутора миллиардов пудов золотоносного песка, добыто около 3470 пудов золота. Это дало ему выручку при продаже золота казне в 36 млн. руб. при расходах в 24 млн. руб. По мере истощения запасов золота в Западной Сибири местные золотопромышленники, в том числе и Асташев, двигались на Восток. Уменьшение прибылей, связанное с трудностями золотодобычи, предприниматели восполняли за счет хищнического использования природных ресурсов Сибири и эксплуатации рабочих. На золотых приисках царил произвол. Но Асташеву удавалось избежать крупных разоблачений, связанных с золотопромышленностью, ему помогало высокое покровительство из Петербурга и огромное богатство.

В 1842 г. он построил себе пышный дворец, созданный талантливым архитектором Деевым А.П. (ныне это здание Областного Краеведческого музея) и проданный в 1878 г. за 80 тыс. руб. духовному ведомству. Асташев руководил всеми делами в губернии. Когда же в Томске появился роман «Один – два», разоблачавший Асташева, он скупил все издание и сжег его. Свой капитал Асташев нажил не в белых перчатках, экономил на питании рабочих, в

1840-1842 гг. на Великониколаевском прииске дважды отмечались волнения рабочих, подавляемые лишь с помощью казаков.

Как и другие томские купцы, И.Д. Асташев занимался благотворительностью. Так, в 1861 году он был назначен почетным попечителем Томской гимназии. Правда, за 6 лет своего попечительства он пожертвовал на неё 3741 руб., что было мизерным процентом с оборота его огромных капиталов, в то время как гимназия ютилась в случайных и неприспособленных помещениях. Он и его супруга были почетными попечителями Мариинского детского приюта, на нужды которого в общей сложности было пожертвовано 90 тыс. руб. К числу благотворительных дел относится освобождение от крепостной зависимости 80 крестьян деревни Петровой Усть-Тарской волости Каинского уезда. Он предоставил им 2370 десятин земли без всякого выкупа еще до официальной отмены крепостного права в России. Жертвовал Асташев и на нужды церкви. Так, в 1843-1859 пожертвовал на строительство в Томске собора 31 тыс. руб.

За благотворительность и попечительство неоднократно получал награды и чины. Снискал большой авторитет в Томске. В своем доме принимал не только «сливки» томского общества, но и важных особ из столицы. Был знаком с Г.С. Батеньковым, который пользовался его личной библиотекой, с идеологом анархизма А.М. Бакуниным.

Бахрушины – происходят из купцов г. Зарайска Рязанской губернии, где их род можно проследить по писцовым книгам до 1722 года. По роду занятий они были «прасолы», т.е. гоняли гуртом скот из Приволжья в большие города. Скот иногда дох по дороге, шкуры везли в город и продавали кожевенным заводам. Это положило начало собственному делу.

Алексей Федорович Бахрушин (1800-1848 гг.), перебрался в 30-х годах XIX века в Москву, где основал кожевенный завод и готовил лайку для перчаток. Слыл новатором – учил сына французскому языку, первый в Москве поставил кирпичную трубу на заводе и обрил себе бороду, это тогда для купца считалось из ряда вон выходящим поступком. Сыновья Бахрушина имели уже и суконную фабрику, разбогатели они, главным образом, на русско-турецкой войне.

Жили братья очень патриархально. Старший брат правил всем домом, всей семьей и братьями, и взрослыми женатыми сыновьями, как диктатор. К нему обращались «Вы, батюшка, братец Петр Алексеевич». До прихода его в столовую никто не мог есть. Потом младшая дочь читала молитву, и начинался обед, после которого все подходили к его руке и к руке его жены. Жили долгое время общим хозяйством, материал для одежды покупали штуками, для всех. Дома и касса были общими, в конце года подводили итоги.

У Бахрушиных в крови было два свойства: коллекционерство и благотворительность.

Алексей Петрович собирал старинные книги, фарфор, старинные вещи, которые оставил затем московским музеям. Алексей Александрович собирал все, имеющее отношение к театру, оставил после себя Театральный музей.

Сам был большим любителем театра, долгое время председательствовал в театральном обществе и был популярен в театральных кругах.

Бахрушиных в Москве называли «профессиональными благотворителями». В их семье был обычай в годы, благоприятные в финансовом смысле, выделять определенную сумму на благотворительность. За их счет содержались Бахрушинская городская больница, дом бесплатных квартир, приют и колония для беспризорных, ремесленное училище для мальчиков, дом для престарелых артистов. В Зарайске была богадельня имени Бахрушиных. Они были почетными гражданами и Москвы и Зарайска. Могли легко получить дворянство, но сами этого не хотели.

Второвы – сибирские купцы, оптом торговали мануфактурой почти по всей Сибири. Начинать вести дела далеко от Москвы, без железной дороги, в Сибири было нелегко. Но со временем их акционированная в 1900 году оптовая фирма имела самый крупный оптовый капитал в этой среде: 10 млн. рублей. Сын основателя дела Н.А. Второв наряду с торговлей стал заниматься промышленностью и банковским делом. Он приобретает Московский промышленный банк и с его помощью становится собственником ряда предприятий в цементной и химической промышленности. Будучи главой владельца крупных московских текстильных предприятий, Второв создал самостоятельную финансовую базу и развернул строительство военных заводов.

Незадолго до революции в 1917 г. он построил в Спасо-Песковском переулке народный дом, где потом находилась американское посольство. В Томске магазин Второвых размещался в одном из красивейших каменных зданий города (сейчас магазин «1000 мелочей»).

Второв был загадочно убит в мае 1918 г. Его похороны, с разрешения советской власти, были последним собранием буржуазии. Рабочие несли венки с надписью «Великому организатору промышленности».

Гадалов И.Г. Является родоначальником одной из известных в Сибири купеческих династий. Родился в 1840 году в Ковровском уезде Владимирской губернии, в имении князя Шаховского. Его отцу, крепостному, занимавшемуся торговлей, удалось выкупиться на волю, и он послал 13-го сына с небольшим количеством товаров в Сибирь. Смышленный мальчик, получивший начальное образование у дьячка, благодаря настойчивости и природному уму достиг успеха. В конце XIX века Гадалов имел в Сибири 14 больших и роскошно обставленных магазинов. Многих своих конкурентов он опутывал сначала долгами, а затем получал их имущество по суду. Гадалов много средств жертвовал на школы, церкви, богадельни, сделал крупный вклад на постройку гимназии в Красноярске и за это был удостоен многих наград и даже получил редкий в коммерческом мире чин статского советника. Последние годы жизни Гадалов провел в Москве.

Горохов Философ Александрович. Родился в 1796 г. в семье небогатого дворянина в Енисейске. Начав чиновничью службу на родине, со временем делает быструю карьеру, пиком которой стала должность Томского гу-

бернского прокурора в 1833 г. В это же время он женится на дочери крупного золотопромышленника А.Е. Филимонова. Вскоре Горохов забрасывает служебные дела и полностью увлекается добычей золота на приисках. Он ушел в отставку, не прерывая связей в чиновничьих кругах. Благодаря этим связям, подкрепленным огромным богатством, Горохов становится влиятельнейшим человеком в Томске 30-40-х гг. XIX века. Компания Горохова, куда входили его родственники по жене Филимоновы и купец Отопков, намывала ежегодно более ста пудов золота. Это стоило при сдаче в казну более 2-х млн. руб. и прибыль составляла 100-200 % от вложенного капитала. Полученные деньги шли на поиски новых месторождений золота, на безумную роскошь и огромные траты, удовлетворяющие любые прихоти компаньонов. Характерно для Горохова, который не имел достаточного образования, желание блеснуть показной роскошью: построил огромный дом с зеркальными окнами (на месте, где теперь стоит Дом Офицеров), возле него устроил сад с мостиком и беседками, стоивший 250 тыс. руб., где устраивались пиры для местного общества. Горохов имел «уникальную» библиотеку. Из глубины книжных шкафов со стеклянными дверками на посетителей глядели стройные ряды книг в богатых, с золотым тиснением переплетах, одинаковой толщины и размера. Вся эта роскошь нужна была компаньонам не столько для прихоти, сколько для искусственного вызова кредита. В «Сибирском вестнике» писали: «Горохов вел такую роскошную жизнь, что в Томске ни до, ни после него так не жил никто. Золото компаньоны сыпали горстями, но зато и оно к ним лилось рекой. Богатый и бедный несли ему свои сбережения, и проценты он брал невероятные: от 50 до ста в год. После краха у компании оказался дефицит более двух миллионов».

В 1850 году Горохов был объявлен несостоятельным должником. Мелкие вкладчики пострадали больше всего. Архив долговых обязательств Горохова составил 984 тома, и для перевозки его было нанято 20 телег.

Самый могущественный человек в крае, без согласия которого не решался не один важный для города и губернии вопрос, разоренный, покинутый всеми и больной, доживал свой век в небольшом домике рядом со своими хоромами, ставшими собственностью Томского Общественного собрания.

Не жалея денег на забавы, Горохов был весьма скуп на благотворительность. Известно, что только один раз он внес 1576 руб. 55 коп. на строительства в Томске Троицкосавского собора.

Гучков Александр Иванович (1862-1936) – выходец из именитого купеческого рода. Являлся управляющим Московского учетного банка, членом правления страхового общества «Россия» и членом торгового дома «Гучков Ефим с сыновьями».

А.И. Гучков достиг вершины своей политической карьеры в 1917 году, войдя в состав Временного правительства военным и морским министром. В молодости он воевал на англо-бурской и русско-японской войнах, на территории Манчжурии, в Закавказье и на Балканах, проявив там смелость и отвагу. В 1905 г. он стал известен в московских деловых кругах, но не столько

своей коммерческой деятельностью, сколько личным героизмом и решительностью. Его политические взгляды также импонировали купечеству.

В 1906 г. Гучков избирается председателем ЦК «Союза 17 октября», сближается с П.А. Столыпиным. Гучков считал одной из главных своих задач поддержку последовательных шагов Столыпина по пути обновления России. В этом он встречал понимание со стороны значительной части предпринимателей, продолжавших верить в спасительную силу правительственных реформ.

А.И. Гучков был непосредственным участником Февральской революции, ему выпало принимать отречение царя от власти, хотя сам он не был ни революционером, ни антимонархистом. После поражения своей министерской карьеры, Гучков продолжал оставаться в гуще политических событий. Он поддержал мятеж генерала Корнилова, за что был арестован, но вскоре освобожден Временным правительством. После Октябрьской революции Гучков становится сторонником Белой Армии, оказывая денежную помощь генералу Н.В. Алексееву. Затем по поручению генерала А.И. Деникина возглавляет миссию в Западную Европу, где должен был добиться усиления помощи белым войскам. С удивительной энергией и упорством в течение 1919-1920 гг. Гучков метался по всей Европе, пытаясь решить эту задачу. Окончательный крах белого дела в 1920 г. положил начало эмиграции А.И. Гучкова. Он обосновался с женой и дочерью в Париже. Хотя ни к какой группировке в эмиграции он не принадлежал, но играл заметную роль, участвуя во всех общерусских делах, оказывая помощь беженцам. Александр Иванович внимательно наблюдал за событиями в России и надеялся на крах большевизма.

Умер А.И. Гучков в 1936 году, и это стало политическим событием. У гроба стоял не только весь «русский» Париж, присутствовали французские парламентарии, представители ряда европейских государств.

Долгое время имя А.И. Гучкова было под запретом для исследователей. Но сейчас как видный представитель деловой России, как политический деятель, лидер буржуазных либералов А.И. Гучков займет достойное место в Российской истории.

Демидовы. Основатель рода – Никита Демидович Антуфьев – был тульским кузнецом, оружейником. В ответ на призыв Петра I он подрядился снарядить ружья, не уступавшие иностранным образцам. Подряд был успешно выполнен, проверку царь произвел лично. По заданию Петра Никита Демидович начал строительство металлургического завода на Урале. Он получил большую помощь, но трудности ему пришлось преодолеть немалые. Все надо было осваивать заново. Это строительство продолжали сыновья и внуки основателя рода. Всего было построено свыше 50 заводов, на которых производилось 40% чугуна всей России. Еще более велик был удельный вес Демидовых в производстве пушек для российских войск. По оценкам современников, не менее двух пушек из трех, паливших по шведам во время северной войны, были демидовскими. Заслуга Демидовых в том, что они создали не только уральскую, но и, по существу, отечественную металлургию, выведя ее

в мировые лидеры по качеству металла, технике и технологии производства, профессиональному мастерству кадров. Во многом благодаря Демидовым Россия до начала XIX в. занимала первое место в мире по выплавке железа, а Урал вплоть до 90-х годов XIX в. оставался основным металлургическим центром страны. Рост производства на заводах Демидовых достигался за счет привлечения все новой рабочей силы – приписных крестьян, беглых, каторжных, труд которых стоил очень дешево. Любые протесты жестоко подавлялись. Существовали заводские тюрьмы, где в колодках содержались провинившиеся рабочие, зачастую вместе с женами и детьми. Это позволяло Демидовым поставлять железо в казну дешевле других предпринимателей и получать при этом огромные прибыли. В 1715 г. они преподнесли Петру I по случаю рождения царевича Петра 100 тыс. руб. младенцу «на зубок» (это стоимость целой фабрики).

Акинфий Демидов, старший сын основателя династии, отличался наибольшими масштабами деятельности, наибольшей энергией. Сфера его интересов выходит далеко за пределы Урала. Он стремился к возможно большей независимости, умел уходить от контроля правительственных чиновников (подкупал или открыто не подчинялся).

Карьера Демидовых – яркое воплощение проводимой тогда экономической политики, направленной на создание крупного производства при мощной поддержке государства с широким использованием принудительного труда. Представители этой семьи умело использовали экономические и социальные особенности той поры, действовали жестко, не останавливаясь перед насилием, произволом и самоуправством.

В 1720 г., отмечая заслуги перед Отечеством, Петр I сделал Демидовых потомственными дворянами, а с конца XVIII в. представители семейства вошли в круг высшей знати страны.

Род Демидовых получил большую известность в России и своей благотворительной деятельностью. Традиция была начата основателем династии, который сам постоянно учился и требовал этого от сыновей и рабочих. На обучение он не жалел средств. Каждое последующее поколение вносило свой вклад в развитие этой традиции, способствуя расширению образования и общественного признания. Так, П.А. Демидов (глава третьего поколения) дал 1 тыс. руб. на учреждение Воспитательного дома, пожертвовал 100 тыс. руб. на народные училища и значительную сумму для построения здания Московского университета.

П.Г. Демидов (1738-1821) стал основателем знаменитого Демидовского лицея в Ярославле. Сын его пожертвовал 500 тыс. руб. на устройство дома для признания трудящихся. На средства П.Н. Демидова Петербургская академия наук в 1832-1865 гг. присуждала премии за опубликованные труды в области науки, техники и искусства. Демидовские премии считались наиболее почетной научной наградой России.

Елисеевы. История купеческого рода Елисеевых – пример успешной деятельности торгового дома – товарищества на вере (участие в деле с привлечением одного или нескольких вкладчиков со стороны).

П.Е. Елисеев открыл в 1813 году торговлю фруктами в доме на Невском проспекте в Петербурге. Через пять лет он уже торговал в столичном порту вином и колониальными товарами. Сыновья Елисеевых основали торговое товарищество с основным капиталом в 80 тыс. руб. Обороты фирмы достигали огромных размеров. В разных европейских странах, на островах Мадейра Елисеевыми были устроены винные склады. На трех собственных кораблях они перевозили товары из-за границы в Петербург. Елисеевы выдерживали в своих подвалах иностранные вина, а затем продавали их в Европе и в Америке. Елисеевы развернули широкую торговлю вином и фруктами, открыв целую сеть фирменных магазинов в крупнейших городах России. В начале XX в. братья Елисеевы имели годовой доход от 200 до 250 тыс. руб., участвуя также в учредительных операциях в размещении государственных займов, но не занимались банкирским промыслом и до конца сохраняя статус торгового дома.

Исаевы. Иван Исаев и его дети, прежде всего Илья, принявший в 1713 г. дела умершего отца – один из немногих гостей (наиболее привилегированная и состоятельная группа купцов), которые добились при Петре I крупных коммерческих успехов. В судьбе Ильи Исаева решающую роль сыграл Петр I, которому понравилась деловая хватка купца. После занятия Риги русскими войсками, он был назначен обер-инспектором города и наделен широкими правами, выступая в качестве «первого надсмотрщика купеческих дел» и «президента магистрата». Это назначение предоставляло братьям Исаевым привилегии, важные для торговой деятельности: освобождение от тяглых купеческих служб, постоев и т.п. Полученные привилегии (как видим, они не давались за принадлежность к гостиному имени, их нужно было заслужить) способствовали процветанию Исаевых. Основными доходами они были обязаны суконным заводам, работавшим на нужды армии во время Северной войны. Операции по поставке сукна принесли им и необходимый капитал и положение в обществе, позволившее затем успешно продвигаться по служебной лестнице. В 1731 г. Илья Исаев, уже вице президент коммерц-коллегии. Уволенный со службы в 1737 г., он был пожалован 8 июля 1741 г. званием действительного статского советника и в соответствии с Табелью о Рангах получил потомственное дворянство. Судьбы его детей будут уже связанными с дворянством.

Кокорев Василий Александрович (1817-1889) – один из интереснейших представителей отечественного делового мира. С юности он проявил удивительную деловую хватку и предприимчивость. Его семья была старообрядческой, принадлежала к беспоповскому поморскому согласию, и Василий Александрович следовал вере отцов. В 26 лет он становится помощником откупщика, а вскоре сам начинает заниматься этим доходным промыс-

лом. Его называли «откупщицким королем». Годы Крымской войны (1853-1856) стали временем особенно быстрого обогащения Кокорева. Огромный капитал позволил ему по окончании войны устроить торжественную встречу героев-севастопольцев, разрешить черноморским морякам три дня пить за его счет. Эта патриотическая акция вылилась в помпезные гуляния с чисто купеческими излишествами. (Подобное поведение российских предпринимателей создавало им среди иностранцев репутацию бездумных мотов.)

В 60-е годы XIX века Кокорев активно включается в акционерное предпринимательство, приобретая акции Русского общества пароходства и торговли.

В 1857 г. Василий Александрович основал первый в Баку нефтеперегонный завод, став пионером в освоении нефтяных богатств Каспия. Впоследствии он привлек к делу молодого Дмитрия Менделеева, доцента Петербургского университета, и основал по более прогрессивной технологии перегонку нефти в районе Балахны. Первый нефтеперегонный завод был основан практически одновременно с началом машинного бурения нефти отставным полковником Дрейком в штате Оклахома (США) и дал толчок возникновению многочисленных компаний по добыче и переработке нефти. Работа В. Кокорева в Баку на 20 лет предвосхитила деятельность знаменитого Товарищества братьев Нобель. Эти факты подтверждают то, что русские предприниматели были первопроходцами, готовыми смело идти на риск, в то время как иностранные капиталы вкладывались в новые отрасли, когда высокие прибыли были гарантированы.

Другим важным источником делового могущества Кокорева стало его участие в железнодорожном строительстве, широко развернувшемся в России в конце XIX в. При этом характерен крайний произвол по отношению к нанятым рабочим, жившим и трудившимся в ужасающих условиях. В 1859 г. по официальным данным от непосильного труда, плохого питания и тяжелых бытовых условий скончалось около 500 человек. Это вызвало массовые волнения строителей и бегство их с места работы. Местные власти применили для успокоения казацкие нагайки и даже пули.

Мнимое сочувствие самого Кокорева и введение ежедневных винных порций за счет общества не помогли. Отношение к Кокореву в демократических средах России было весьма скептическим, так как он много говорил о народе и гласности, но на деле об интересах рабочих не думал.

Кокореву, славянофилу по убеждениям, обязан был своим происхождением так называемый «русский стиль» в деловой жизни. Он проявлялся своеобразно: от употребления купцами шампанского с квасом и огуречным рассолом до помещения на письменный стол лаптя из золота. Кокорев славился устройством банкетов и различных чествований. Был он также собирателем картин. В его галерее было более 500 произведений русских и иностранных художников. Для российских живописцев он основал приют на реке Мста, недалеко от Вышнего Волочка в Тверском крае. Своеобразными были взгляды Кокорева на перспективы развития деловых отношений в России. Главное его литературное произведение называется «Русские провалы»

и является сочетанием воспоминаний и ожесточенной критики правительственных мероприятий.

После банкротства Кокорев не разорился совсем, но прежних возможностей уже не имел.

Коновалов Петр – крепостной крестьянин помещика Хрущева. Его деловая карьера – пример крестьянского предпринимательства в условиях крепостнических порядков в России. Уже в 1806 г. он раздавал соседям пряжу для ручного ткачества, а в 1812 г. имел в селе Бонячки Костромской губернии небольшое красильное заведение. Крашение, видимо, стало началом его быстрого делового подъема. Покупаемая пряжа раздавалась «под доверие» крестьянам для ткачества и возвращалась вновь к Коновалову для окраски. Предприятие расширялось и в 1841 г. оно именовалось уже фабрикой столового белья и бумажно-красильной. Выпускался уже широкий ассортимент товаров, а покупка пряжи производилась у наиболее крупных и уважаемых фирм. Помимо собственного производства, П. Коновалов скупал и продавал изделия других фабрик. После его смерти в 1846 г. его сыну оставалось не скромное предприятие кустарного типа, а крупнейшая в Костромской губернии фабрика. Ее общий оборот превышал миллион рублей с товарами известнейших фирм.

Новаторская деятельность П. Коновалова была описана П.И. Мельниковым-Печерским в романах о жизни заволжского старообрядческого купечества – «В лесах» и «На горах».

Королёвы – крупнейшие томские купцы второй половины XIX начала XX в.

Евграф Иванович Королёв (1823 –1900) – выходец из мещан Ростова Великого. В 1840 г. появился в Томске без всяких средств, вскоре занялся предпринимательством. В 1852 г. записался по Ростову в купцы 3-й гильдии, в 1860 – во 2-ю гильдию, в 1862 – в 1-ю гильдию. В 1860 г. покупает в Томске за 150 тыс. руб. дом и участок земли. Женится на богатой вдове, купчихе Ненашевой, и вскоре забирает в свои руки всё дело и весь капитал Ненашевых. Добился успехов в добыче золота, торговал бакалейными товарами. Дела его быстро шли в гору. Капитал вкладывал в предприятия, торговлю и недвижимость. В конце XIX в. он имел транспортную фирму, паровую мельницу, два винокуренных завода, более 30 домов в Томске («Королева»). В конце XIX в. вёл торговлю вином, чаем, сахаром, солью, стеклом, посудой, серебром и золотом. Вёл добычу соли в Алтайском горном округе, несколько лет занимался речным пароходством. Значительное место в его операциях занимало ростовщичество (даже ложу в театре он сдавал своему родному брату за 150 руб. годовых). Валовые доходы Евграфа Ивановича в 1880 г. превышали 1,5 млн. руб., он считался первым богачом в Томске.

Проявлял себя и на общественной службе: в течение ряда лет был гласным городской думы, в 1871-1872 гг. – членом городской управы и заместителем городского главы; занимал ряд других должностей и к концу

жизни имел звание почётного потомственного гражданина и коммерческого советника, а также ордена и знаки отличия. В частной жизни отличался скромностью, доходящей до скупости.

Всеволод Иванович Королёв (1840-1902), как и брат, начинал свой бизнес с золотодобычи, был крупнейшим томским домовладельцем.

Оба брата охотно занимались благотворительностью. В 1874 г. они основали в собственном трёхэтажном каменном здании приют для детей. В.И. в течение года оплачивал обслуживание бедных жителей Томска зубным врачом, завещал 5 тыс. руб. в пользу бедняков (ежегодно на Пасху им должны были выплачивать проценты с этого капитала). В 1892 г. братья пожертвовали двухэтажный дом (50 тыс. руб.) и 30 тыс. руб. на основание в Томске городской богадельни. В.И. достроил Преображенскую церковь и реконструировал Никольскую церковь, затратив на это свыше 110 тыс. руб. В 1883 г. он же отдал двухэтажный каменный дом и 35 тыс. руб. для открытия в Томске ремесленного училища. В 1885-1886 гг. на его средства был выстроен в Томске каменный театр рядом с Соборной площадью (здание театра сгорело во время черносотенного погрома в октябре 1905 г.).

Кухтерин Е.Н. (1834-1887) – основатель купеческой династии, происходил из потомственных тюменских ямщиков. Переезжает в Томск, где в 1870 г. был приписан в томские второй гильдии купцы и занимался торговлей и организацией извоза. Его имя гарантировало высокое качество транспортных услуг, безопасность обозов на сибирских трассах и сохранность грузов. В дальнейшем рамки извоза становятся для капитала Кухтериных узкими, и капитал переливается в другую отрасль сибирского хозяйства, в новые сферы предпринимательства: спичечную фабрику, мукомольное дело, строительство жилых домов и общественных зданий и т.д. В конце XIX в. фирма открыла представительства и конторы в ряде городов. Главная контора в Томске на Воскресенской горе в собственном доме, отделение в Санкт-Петербурге, Москве, Нижнем Новгороде, Казани, Перми и др. Деятельность Кухтеринского торгового дома на протяжении более чем 30 лет показывает, что только во второй половине XIX в. в Сибири возникают условия для формирования буржуазных династий, фирм с многолетней историей, огромными капиталами и устойчивой репутацией, которые всегда считали в буржуазном государстве гарантией экономической и политической стабильности.

В сознании томичей произошла мифологизация всех представителей семьи Кухтериных. Был создан единый образ умного, строгого и справедливого хозяина, богатого и щедрого сумасброда, любителя погулять не только среди своих, то есть купцов, но и с возникшими, ямщиками и др. Популярности Кухтериных способствовала и сама фамилия, которая происходит от слова «кухтарь», что означало в Сибири вид посоха с обручем внизу на ремешке переплете и с крючком у руки. С ним зверовщики ходили на лыжах.

Е.Н. Кухтерин был неграмотен и не отличался особой благотворительностью. Тем не менее, он являлся попечителем Воскресенского женского приходского училища, регулярно жертвовал Воскресенской церкви и благо-

творительному обществу. В 1883 г. за заслуги перед Отечеством государь пожертвовал ему золотую медаль на станиславской ленте.

В 1887 г. Е.Н. являлся гласным Томской городской думы. Сыновья и потомки Кухтерина продолжали его дело, а также вкладывали средства в другие сферы. Активно занимались благотворительностью. В 1892 г. А. Кухтерин снарядил за свой счет экспедицию профессора Томского университета О.И. Залесского с целью исследования целебных свойств Карачинского озера в Каинском уезде.

Макушин Петр Иванович (1844-1926) – известный томский купец, книготорговец, издатель, общественный деятель и меценат конца XIX – начала XX в.

Родился в селе Путино Пермской губернии в семье псаломщика. Учился в Пермском духовном училище и духовной семинарии, затем в Петербургской духовной академии.

В 1869 г. поселился в Томске и с 1873 г. оставил службу в духовном ведомстве, обратился к предпринимательству. Был купцом второй гильдии. В 1871 г. основал в Томске первую частную публичную библиотеку, а в 1873 г. открыл на набережной реки Ушайки первый в Сибири специализированный «Сибирский книжный магазин», затем было построено двухэтажное здание на углу Дворянской (Гагарина) и пер. Благовещенского (Батенькова). Там же располагалась первая типолитография, продавались канцелярские товары. Был комиссионером по доставке русских книг в Томский университет. С 1881 г. стал издавать первую в Сибири частную «Сибирскую газету» (либеральной ориентации). Книжная торговля расширялась, открылось представительство в Иркутске.

В 1900-х годах участвовал в создании товарищества «Макушин и Посохин» с объявленным капиталом в 75 тыс. руб. В 1919 г. стал соучредителем АО «Сибирский сахар» (основной капитал 10 млн. руб.) и Торгпромбанка Сибири (15 млн. руб.).

Активное занятие П.И. Макушина книгоиздательской деятельностью не было случайностью или стремлением нажить капитал. Уже в молодости он сформулировал свою жизненную цель – просвещение народа и посвятил этому всю жизнь.

Он активно занимался общественной деятельностью. В 1875-1917 гг. бессменно состоял гласным Томской городской думы. В 1870-м стал инициатором первой в Сибири училищной комиссии и руководил ею 15 лет. Результатом её деятельности стало открытие новых школ, помощь бедным учащимся. В 1882 г. по инициативе П.И. Макушина возникло первое в Сибири культурно-просветительное общество попечения о начальном образовании, которое долго служило главным очагом культуры в Томске. В 1884 г. общество попечения открыло первую в России бесплатную народную библиотеку, в середине 1890-х – музей прикладных знаний.

В 1901 г. Петр Иванович учредил Общество содействия устройству сельских бесплатных библиотек – читален в Томской губернии, которое в те-

чение 18 лет открыло и содержало 571 библиотеку с книжным фондом в 180 тыс. томов. В 1905 г. Макушин передал 100 тыс. руб. на открытие в Томске Народного университета. В 1912-1914 гг. было выстроено здание этого университета, названное Домом Науки имени П.И. Макушина. Официально он был открыт в 1916 г., но проработал всего два года с 1917 по 1919 год.

Петр Иванович вносил крупные пожертвования в организацию общества учащихся в школах Томской губернии, на строительство здания Сибирских высших женских курсов, на помощь семьям призванных на войну с Германией, на поощрение краеведческих трудов о Сибири и т.д.

Он деятельно участвовал в создании и работе большого числа научных и культурных организаций Томска, выступил одним из организаторов общества изучения Томского края (1925). Городская общественность Томска много раз чествовала Макушина в дни его юбилеев. В 1910 г. он был удостоен звания Почетного гражданина Томска, а в 1919 г. – Почетного гражданина Сибири. П.И. Макушин также занимался политической деятельностью, был членом партии народной свободы (кадеты), часто подвергался преследованиям, в том числе и при Советской власти. В декабре 1919 г. все его имущество было национализировано большевиками. В советских библиографических справочниках П.И. Макушина «обозначали» как «советского работника культуры Сибири».

Семья Макушина, его дети помогали ему, продолжали его дело. Могила Петра Ивановича находится в Томске, в ограде выстроенного на его средства Дома Науки. По его завещанию она увенчана металлическим рельсом с электролампочкой наверху (как символ прогресса). На каменной плите начертаны слова жизненного девиза этого Великого Сибиряка: «Ни одного неграмотного».

Мамонтовы – многочисленное семейство, получившее известность и в промышленности, и в искусстве. Началу их обогащения положил откупщицкий промысел. Третье поколение было уже не настолько богато, но хорошо образованно и талантливо. Самый известный из всех Мамонтовых был Савва Иванович (1841-1918). Он участвовал в строительстве Ярославской, потом Северной железной дороги, но особенно выделялся своими талантами и связями с искусством. Его меценатская деятельность помогла выдвинуться Шаляпину, сделала популярным Мусоргского; многих русских художников связывала с ним тесная дружба, а для Врубеля он построил на свои средства целый павильон, где были выставлены произведения художника. Мамонтов интересовался всеми искусствами и понимал их.

Купленное Саввой Ивановичем имение Аксаковых «Абрамцево» стало одним из самых культурных уголков России. Там собирался весь цвет русского искусства: музыканты, певцы, художники.

Меньшиков Александр Данилович (1673-1729) – русский государственный и военный деятель, граф, святейший князь, генералиссимус. Сын придворного конюха, с 1686 г. денщик Петра I. Преданность и усердие, неза-

урядные военные и административные способности выдвинули Меншикова в число самых близких сподвижников Российского императора. При этом он является собой пример предприимчивого царедворца, разностороннего делового человека. У Меншикова было несколько предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья (кожевенные, салотопенные, винокуренные, парусные мануфактуры), а также по эксплуатации природных ресурсов (рыбные, солеваренные промыслы, поташные, кирпично-стекольные заводы, пильные мельницы, железоделательные «рудни»). Занимался он торговыми операциями на внутренних и внешних рынках.

После смерти Екатерины Первой в результате дворцовых интриг Меншиков попадает в опалу. В 1728 г. он был обвинен в хищении казны и государственной измене и вместе с семьей сослан в город Берёзов. Все его имущество было конфисковано: 90 тысяч крепостных, 6 городов, имения в России, Польше, Пруссии и Австрии, 5 млн. рублей золотом наличными и 9 млн. в английских и голландских банках и т.д.

Морозовы. Родоначальником мануфактурно-промышленной семьи Морозовых был крепостной крестьянин Савва Васильевич (родился в 1770 г.). В начале «Савва Первый» работал ткачом на небольшой шелковой фабрике, а затем в селе Зуеве открывает собственное дело, производя шелковый, затем шерстяной и хлопчато-бумажный товар. В 1797 г. была открыта Никольская мануфактура во Владимирской губернии. У Саввы Васильевича было пять сыновей, с которыми он откупился от помещика Рюмина в 1820 году (одного из сыновей отпустили на свободу позднее за баснословную цену). Морозов расширяет дело, открывая бумажную мануфактуру, а в 1838 году Никольскую ткацкую фабрику. Потомки Саввы Васильевича явились создателями четырех главных морозовских мануфактур и четырех ветвей морозовского рода. В дальнейшем эти мануфактуры жили самостоятельной жизнью.

Большую известность получил Савва Тимофеевич Морозов. Он воспитывался в строгих условиях старообрядческой семьи, где оба родителя отличались чрезвычайной набожностью. После окончания Московского университета Савва Тимофеевич завершил образование в Англии, где защитил диссертацию по красителям в Кембриджском университете. Ознакомившись с текстильным производством на английских фабриках, он захотел перенести передовую технику и технологию на Никольскую мануфактуру и многого добился. По возвращении из Англии С.Т. Морозов был в числе пайщиков «Товарищества Никольской мануфактуры» и позже стал директором-распорядителем фабрики. Однако полновластным хозяином все же была его мать, которой принадлежало большинство паев. Савву Морозова можно отнести к культурным предпринимателям с широкими либеральными взглядами, осуждающим жестокую эксплуатацию рабочих. Всю жизнь он стыдился событий на фабрике отца в 1885 г. («Морозовская стачка»), когда произошли кровавые столкновения рабочих с полицией. На своей фабрике Савва Тимофеевич повысил расценки, отменил штрафы, выстроил новые бараки, боль-

ницу, школу, даже учредил стипендию для учащихся. Эти меры ему пришлось осуществлять при огромном сопротивлении матери. Она была сторонницей традиционных жестких методов управления и считала политику сына вредной затеей. Конфликт с матерью продолжался и позже, когда Морозов увлекся социалистическими идеями.

События 1905 г. потрясли его, и он лично посетил председателя кабинета министров, где не побоялся высказаться против самодержавия, за установление парламентской системы, обеспечение основных политических свобод. Из уст промышленника эти общедемократические требования звучали слишком революционно. Отношения с правительством и средой были испорчены окончательно. Морозов не только выражал левые взгляды, но и оказывал материальную помощь социал-демократам, передавая средства через актрису МХАТа, члена РСДРП М.Ф. Андрееву и жену Горького, с которым его связывали дружеские отношения.

Морозов был богат, что позволяло ему не считать денег, но к наживе он был равнодушен. Широкие масштабы имела его благотворительная деятельность: построены родильный приют, научно-исследовательский институт; немало денег шло на дело «признания душевнобольных», для улучшения содержания заключенных в тюрьмах, на больницы для бедных. С.Т. Морозов сыграл особую роль в жизни Художественного театра, что всегда подчеркивал К.С. Станиславский. Только строительство здания МХАТ обошлось Морозову в 300 тыс. руб. Общие же расходы на Художественный театр в 1898-1903 гг. составили около 500 тыс. рублей. Благотворительность и меценатство не являлись выражением купеческого тщеславия, а были присущи тонкой художественной натуре Саввы Тимофеевича.

Судьба С.Т. Морозова драматична. Внутренний разлад между левыми убеждениями и ролью фабриканта, не сложившаяся личная жизнь и конфликт с матерью в конце концов сломали его, привели к самоубийству (застрелился 13 мая 1905 г. во Франции). Характерна эпитафия друга Саввы Тимофеевича В.И. Немировича-Данченко: «Купец не смеет увлекаться, но должен быть верен своей стихии выдержки и расчета. Измена неминуемо поведет к трагическому конфликту».

Найденов Николай Александрович (1834-1905) – один из видных деятелей московского делового мира. С 15 лет участвовал в семейном фабричном и торговом деле. С 1871 г. Н.А. Найденов – председатель московского торгового банка. С 1866 года начал общественную деятельность в качестве выборного Московского купеческого сословия и гласного Московской городской думы. В 1877-1905 гг. являлся председателем Московского биржевого комитета, а также Московского отделения совета торговли и мануфактур, почетным мировым судьей и т.д. В 1872 г. возведен в почетное гражданство, а с 1874 г. – коммерции советник (с вытекающим отсюда правом на личное дворянство). Найденов работал и в Московском купеческом обществе, где стал инициатором сбора и публикации архивных материалов, раскрывающих прошлое купечества Москвы. Но самым известным трудом Н.А. Найденова

стало издание, посвященное московским церквям. На его средства были сделаны фотографии всех церквей города («сорока сороков»), вошедшие затем в альбом. Значение и авторитет Н.А. Найденова в Москве были очень велики, в воспоминаниях современников он остался человеком, хорошо знающим свое купеческое ремесло, полностью отдающего себя общественному служению.

Никитин Афанасий. Тверской купец, родился в первой половине XV в., умер в 1472 г. В 1466 г. отправился с торговыми целями из Твери вниз по Волге, где был ограблен татарами, достиг Дербента морем, затем по Каспийскому морю приплыл в Персию, где жил около года. Веной 1469 г. прибыл в город Ормуз и по Аравийскому морю достиг Индии, где прожил около трех лет, много путешествуя. На обратном пути через Персию дошел до Трапезунда и переплыл Черное море и в 1472 г. прибыл в Кафу (Феодосия). Осенью 1472 г. по пути на родину умер под Смоленском.

Предприимчивый, совершивший, вероятно, не одно путешествие за пределы Руси, Никитин, несмотря на неудачу, не падал духом. Увлеченный рассказами восточных купцов о находившихся в Индии товарах, полезных для его Родины, он смело пробирался вперед, в неведомые земли. Общительный, наблюдательный, быстро усваивающий языки, Никитин тщательно знакомился с предметами торговли каждого города, а попутно – природой и жителями каждой страны. Свое путешествие он описал в «Хождении за три моря» – выдающемся произведении, по которому можно судить об А. Никитине как о замечательном русском человеке, путешественнике, писателе XV в.

Посошков Иван Тихонович (1652-1726) – русский экономист и публицист. Родился в семье ремесленника – ювелира. Занимался различными ремеслами, затем стал купцом, предпринимателем, владел землей. Основной труд – «Книга о скудости и богатстве» (1724) – отличается выразительностью и простотой языка. Главное внимание Посошков уделял производству. Он признавал получение прибыли внутри страны и ставил ее величину в зависимость от производительности труда и уровня заработной платы. Он подчеркивал выгоду применения наемного труда, сдельной оплаты и предлагал строить заводы там, «где хлеб и харч дешевле». Главной причиной скудости государства Посошков считал отсталость сельского хозяйства, которую объяснял жестокой эксплуатацией крестьянства. Он не посягал на основы крепостничества, но предлагал регламентировать крестьянские повинности. Сторонник преобразований Петра I, Посошков выступал за развитие промышленности и торговли, предлагал усилить исследования месторождений полезных ископаемых и расширить строительство мануфактур. Посошков выступал за активный торговый баланс, но, в отличие от меркантилистов, подчинял его развитию товарооборота внутри страны. Выдвигал идею формального равенства всех перед законом. После смерти Петра I был заключен в Петропавловскую крепость. Свой жизненный путь Посошков окончил в тюрьме Тайной розыскных дел канцелярии. Не сохранилось изображения Посошкова, в его биографии много белых пятен. Выходец из крестьянского

сословия, Посошков был очень активным, предприимчивым человеком с самобытным складом ума и характером. Это настоящий русский самородок, владеющий многими ремеслами, имеющий технические изобретения и обладающий даром организатора.

Прохоровы. Иван Прохорович Прохоров был монастырским крестьянином, служил при Московском митрополите. По освобождении от крепостной зависимости прописался в мещане Дмитровской слободы в Москве. Единственный его сын, Василий Иванович, после 1771 г. завел собственное дело – небольшую пивоварню. Но он был человеком благочестивым и богобоязненным, занятие пивоварением не соответствовало его убеждениям. Знакомство с Ф.А. Розановым, работавшим на его ситценабивной фабрике, привело к созданию в 1779 г. собственного ситценабивного производства. Так возникла Трехгорная мануфактура. Дела шли успешно, были созданы свои ткацкие и прядильные фабрики, открыты собственные склады по всей России, в Сибири и Средней Азии. Дело продолжали и расширяли потомки Прохоровых. Мужчины этой семьи всегда жили своим делом, поэтому мало проявили себя в общественной деятельности. Все их время и внимание уходило на фабрику, где было сделано довольно много.

В 1900 г. на мануфактурной выставке в Париже Прохоровская мануфактура (Трёхгорка) была удостоена высшей награды – Гран-при за успехи в деле технического оснащения. Сам же владелец, Н.И. Прохоров, был награжден орденом Почетного Легиона. Прохоровской мануфактуре еще было вручено две золотые медали: по учебному отделу за шестилетнее техническое училище по 250 учеников и за заботу о быте рабочих. При мануфактуре были созданы родильный дом, детский приют для сирот на 60 человек, больница на 60 коек, ясли, детский сад на 150 человек, дом для престарелых, а также вечерние и воскресные классы, бесплатная публичная библиотека, классы оркестровой музыки и хореографии.

Крупная, прекрасно оборудованная и высокодоходная прохоровская компания входила в число ведущих текстильных фирм России, издавна была своего рода визитной карточкой крупного капитала, а ее хозяева относились к числу известнейших представителей «именитого московского купечества». Поэтому, когда Прохоровы стали ходатайствовать о переходе в дворянское звание (будучи потомственными почетными гражданами), это вызвало противодействие среди тех предпринимателей, кто пытался сохранить отмиравшие сословно-купеческие «ценности». Но так же, как и другие представители деловой элиты страны, Прохоровы стремились стать дворянами. В России происходило социальное сближение между теми, кому принадлежали реальные рычаги государственного управления, и теми, кто являлся собственником основных средств производства.

В середине 1912 г. был опубликован «Высочайший указ», в котором говорилось, что «принимая во внимание выдающуюся благотворительную и общественную деятельность потомственного почетного гражданина ману-

фактур-советника Н.И. Прохорова», он сам и дети его были «возведены в потомственное дворянское Российской империи достоинство».

Путилов Алексей Иванович (1866 – не ранее 1926 г.) – выходец из дворян, окончил юридический факультет Петербургского университета. В 1889-1890 гг. служил в Министерстве финансов. Параллельно занимался предпринимательской деятельностью в Восточном обществе товарных складов, страхований и транспортировки товаров. Широко образованный и талантливый человек, он был замечен С.Ю. Витте, занимал ряд государственных постов. Путилову удалось стать председателем правления Русско-Азиатского банка, являвшегося в предвоенные годы одним из крупнейших в стране. Банком была создана мощная промышленно-финансовая группа из восьми заводов (Путиловский, Невский и др.), выпускавших снаряды, военные припасы, металл. К этой группе присоединился ряд других заводов, в том числе Тульский чугуноплавильный, Новороссийский металлургический и др.

А.И. Путилов раньше, чем на Западе, стал практиковать на своих предприятиях систему, получившую позднее название доктрины «человеческих отношений». Он активно использовал экономические стимулы, формировал рабочую аристократию, внедрял социально-психологические элементы в управление – за руку здоровался с мастеровыми, называл их по имени-отчеству, расспрашивал о домашних делах, помогал деньгами.

Рябушинский Павел Павлович (1871-1924) – представитель третьего поколения купеческой династии. Его дед, Михайло, выходец из Калужских крестьян, с 1802 г. числился в Московских третьей гильдии купцах. В 1820 г. он вступил в сообщество предпринимателей, группировавшихся вокруг цитадели старообрядчества «поповского толка» – Рогожского кладбища. Михайло принял новое вероисповедание, верность которому сохраняли и его потомки. Укрепив торговое дело и основав несколько ткацких мануфактур, М. Рябушинский оставил наследникам капитал, превышавший два миллиона рублей. К концу XIX в. текстильная фирма Рябушинских являлась крупнейшим предприятием отрасли. Впоследствии Павел Павлович Рябушинский стал директором – распорядителем семейного дела, которое включало в свой состав бумагопрядильную, отделочную, аппретурную фабрики в Тверской губернии с численностью рабочих 4 тыс. человек. В 1912 г. Рябушинские реорганизовали свой дом в Акционерный московский банк с капиталом в 25 миллионов рублей, занимая 13 место в списке Российских банков.

Накануне мировой войны Рябушинские утвердились в льняной промышленности, а в годы войны стали учредителями Московского товарищества автомобильного завода, одного из первых в стране, выросшего после 1917 г. года в автозавод имени Лихачева. Крупные капиталы были вложены в лесопильное дело, предполагалось вести разведку нефти на месторождениях русского Севера в районе Ухты, а также создать ряд машиностроительных заводов на Урале.

Павел Рябушинский много занимался общественно-политической деятельностью. Многие считали его убеждения левыми, т.к. он поддерживал требования демократической общественности в период событий 1905 г. Однако взгляды П. Рябушинского определялись влиянием старообрядчества. Преследуемые со времени правления Алексея Михайловича староверы создали свою собственную систему ценностей, позволявшую им выстоять в окружавшем их вражеском мире. П.П. Рябушинский был одним из признанных лидеров московских старообрядцев, он решительно выступал против религиозной нетерпимости и политических преследований, в защиту свободы мысли, совести и слова. Его поддерживала группа предпринимателей Москвы.

Строгановы – старинная династия русских предпринимателей и купцов. Об их происхождении ходило много легенд, но все они сходятся на том, что Строгановы – выходцы из Великого Новгорода, родоначальником же их был некий Спиридон, живший во времена Дмитрия Донского.

Первоначально Строгановы имели земли только в Сольвычегодском крае, которые путем покупок были значительно расширены. Дальнейшее расширение земельных владений связано с многочисленными пожалованиями русских царей. Уже 9 апреля 1519 года им была дана грамота на соляные промыслы в Сольвычегодском крае. Во второй половине XVI в. они распространяют свои владения и в Перми Великой, затем по берегам Камы, протяжением в 146 верст. Сначала земли жаловались лишь во временное пользование, но при Петре I Григорий Строганов добился утверждения его и его наследников в вечном пользовании этих земель. Он имел 10 млн. десятин земли, 20 городов и «острогов», свыше 200 деревень, 15 тыс. душ мужского пола. В конце XVIII – начале XIX вв. государство отсудило у Строгановых 3 743 282 десятины. Строгановы оказались прекрасными колонизаторами, привлекая разных нетяглых людей заселять приобретенные земли вдоль рек Камы, Чусовой и др. На Урале Строгановы занимались вываркой соли, это был существенный источник их больших доходов и один из первых видов добывающей промышленности в России вообще. Важным источником доходов была начатая Аникой Федоровичем (внук Спиридона) меновая торговля с иногородцами, которая близко знакомила их с жизнью, бытом, нравом сибирских людей и зародила у них мысль о возможности завладеть Сибирью. В 1578 г. сын Аники Семен и его внуки Максим Яковлевич и Никита Григорьевич под угрозой царского гнева снарядили отряд из «удалых людей» во главе с Ермаком. В 1581 г. был осуществлен поход на Сибирь, в котором казаки разбили войска Кучума. Строгановы много помогали московским государям денежными средствами и ратной силой. За эти услуги в 1610 г. Василий Шуйский пожаловал Строгановых званием «именитых людей» и правом называться и писаться с полным отчеством.

Строгановы пользовались многими преимуществами: неподсудность обыкновенным властям, право строить города и крепости, содержать ратных людей, лить пушки, вести беспошлинную торговлю с иногородцами, льготой от всяких податей, свободой от личной присяги и т.д. Вотчины Строгановых

были самостоятельны, неподвластны государственным наместникам и воеводам. В дальнейшем предпринимательская деятельность этого семейства приходит в упадок. Григорий Дмитриевич Строганов был последним именитым человеком. Его трое сыновей за заслуги предков в 1722 г. были возведены в баронское достоинство. Они первые в роду поступают на государственную службу и начинают вести придворный образ жизни.

История предпринимательства Строгановых характерна для периода первоначального накопления капитала. В их деятельности прослеживаются такие черты, как сочетание предпринимательской энергии с насилием и внеэкономическим принуждением, захват промыслов мелких производителей, поддержка со стороны государства, извлечение прибыли из эксплуатации природных богатств колонизируемых районов. В то же время Строгановым не чуждо было меценатство, возникшее в российской предпринимательской среде в допетровскую эпоху. В конце XVI – начале XVII вв. они покровительствовали творчеству наиболее искусных иконописцев, заказывая и приобретая их произведения для своих «горниц». Сложилась целая художественная школа, именуемая «строгановской». В конце XVII в. можно говорить и о «строгановском» стиле в архитектуре. Широко известна своим ярким и характерным обликом церковь Рождества Богородицы в Нижнем Новгороде, построенная на средства Г.Д. Строганова.

Третьяковы – купеческая династия, сохранившая вес в деловом мире вплоть до революции 1917 г. Родоначальником считают Елисея Мартыновича Третьякова, поселившегося в Москве в 1774 году, куда он переехал из г. Малый Ярославец.

Самой яркой личностью в этом роду был **Павел Михайлович Третьяков** (1832-1898). Образ жизни семьи, в которой росли братья Павел и Сергей Третьяковы, был самый патриархальный. Круг интересов ограничивался лавкой, домом и церковью. Детей обучали дома, для чего нанимали учителей. Росли они в строгости, обстановка в доме была довольно простая, и какие-либо траты на «пустяки» отец не допускал. Но чтение книг всячески поощрялось. Отец рано стал приучать сыновей к «торговым занятиям»: с 14 лет Павел и Сергей обязаны были находиться в лавках, где обретали коммерческие знания и навыки. Торговали Третьяковы исконным русским товаром – льняным полотном.

Семейное торговое дело Третьяковых росло, что позволило организовать собственное промышленное производство. В 1866 г. было учреждено «Товарищество большой Костромской мануфактуры». Фирма включала прядильное, ткацкое и отбельное производство и выпускала широкую номенклатуру изделий из льна: пряжу, нитки, брезенты, полотно. В паевом товариществе семья Третьяковых – Коншина обладала большей долей и вплоть до национализации 1918 г. владела одной из крупнейших фабрик отрасли.

Еще в 1851 г. Третьяковы приобрели дом в Лаврушинском переулке, где до сих пор располагается знаменитая Третьяковская галерея. Молодой П.М. Третьяков имел разносторонние интересы – театр, музыка, библиотеки.

После посещения Эрмитажа в Петербурге (1852) он начинает собирать произведения искусства (эстампы, гравюры, лубок), покупает живописные полотна. Третьяков-коллекционер, как социальное явление, пожалуй, не имеет аналогов в русской мировой практике. Огромно его влияние на развитие национального искусства. Это был не просто коллекционер русской живописи, но и горячий пропагандист, подвижник. Третьяков умел открывать никому неведомые таланты. Для молодых художников сам факт покупки его работы Третьяковым был актом общественного признания. Важно отметить, что с самого начала собирательства П.М. Третьяков преследовал определенную цель – создать общедоступную галерею национальной живописи. Известно, что на покупку картин требовались огромные суммы. Дела Третьяковых шли успешно, но богатств больших не было, так что затраты на создание галереи шли зачастую в ущерб семейному благосостоянию.

Павел Михайлович занимался и благотворительностью – был попечителем Арнольдовского училища для глухонемых детей, для которого он построил трехэтажное здание в Москве.

Известна и общественная деятельность Третьякова: он был выборным старшиной московского биржевого общества, членом совета Московского коммерческого и Александровского училищ, членом совета Московского попечительства о бедных и др. Деятельное участие в предпринимательских организациях обеспечивало ему в деловой среде неформальный авторитет.

Третьякову не было свойственна забота об улучшении труда рабочих на своих фабриках. Свою нравственную позицию Павел Михайлович выразил в письме к дочери: «Моя идея была с самых юных лет наживать, для того чтобы нажитое от общества вернулось бы также к обществу (народу) в каких-либо полезных начинаниях».

Сам Третьяков, как и большинство предпринимателей, трудился по десять-двенадцать часов в сутки, никакими особыми привилегиями не пользовался и жил достаточно скромно. Отличительной чертой Павла Михайловича, которую отмечали многие современники, была необычайная скромность, из-за которой многие его деяния остались неизвестны окружающим. Он был абсолютно лишён амбиций, не ставил своей целью карьеру и престиж. Все это являлось отклонением от нормы, свойственной купеческой среде, хотя благотворительность и меценатство были тогда в почете.

В 1892 г. Павел Михайлович Третьяков дарит свою коллекцию Москве. В Галерее имени братьев Третьяковых было двадцать два зала, где разместились 1276 картин русских художников, 471 рисунок и 10 скульптур русской школы, а также 84 картины иностранных художников из собрания брата. Это был итог 35 лет собирательства, но Павел Михайлович пополнял коллекцию до последних дней.

Не проста была натура П.М. Третьякова, русского интеллигента, ощущавшего своеобразное раздвоение личности, типичное для меценатов-предпринимателей, вынужденных совмещать служение и «музам», и «золотому тельцу». Итог этого служения – создание галереи русской живописи, стоившей огромных средств, но бесценной по значению.

Шиповы – два брата, происходили из старинного дворянского рода, имевшего многочисленные имения. Отличались немалой деловой активностью. Д. Шипов был в 1858 г. полковником, А. Шипов – статским советником. Первоначально они занимались винными откупами, а в 1858 г. приобрели с торгов два горных завода, в том же году на механическом заводе в Костроме ими был спущен на воду один из первых в России железных пароходов. Им же принадлежала инициатива учреждения пароходной компании и строительство Московско-Сергиевской железной дороги.

Семья Шиповых – интересный пример предпринимательской деятельности дворян в период начального развития капитализма в России. Они проявляли заинтересованность по всем направлениям, где можно было получить какую-либо материальную выгоду.

Шувалов Петр – влиятельный царедворец (брат И. Шувалова, фаворита Елизаветы, один из организаторов переворота 1741 г., приведшего дочь Петра I на престол). Он участвовал в винных и табачных откупах, обладал монополией на рыбные и тюленьи промыслы на Белом и Каспийском морях, на заграничную торговлю лесом, был владельцем нескольких железоделательных заводов. Обязавшись уплатить казне за предоставленное ему право эксплуатации предприятий 40 тыс. руб., Шувалов неоднократно переносил сроки платежа. После его смерти в 1762 г. в казну были возвращены предприятия и промыслы, но оказалось, что граф смог выплатить лишь 10% казенного долга.

Еще при жизни Шувалова «благодарное» купечество собрало деньги на бриллиантовые орденские знаки «звезды и креста» кавалерского ордена Святого Апостола Андрея. Этот орден был пожалован графу лично из рук императрицы Елизаветы. Он был дарован в благодарность за последовательную защиту интересов российского купечества (уничтожение внутренних таможен, протекционистский внешнеполитический курс, создание купеческого банка и т.д.).

Базовые понятия и термины

Акциз – вид косвенного налога на товары массового потребления, включаемого в цену соответствующего товара или плату за услуги, а также некоторых сделок и операций. В отличие от таможенных пошлин, которые взимаются только с импортных товаров, акцизом в равной степени облагаются как ввозимые в страну, так и производимые местной промышленностью однородные товары.

Акционерное общество – форма организации производства на основе централизации денежных средств посредством продажи акций. Получила широкое распространение в странах развитой рыночной экономики в форме корпораций. Существуют закрытые акционерные общества, акции которых распределяются среди их учредителей, открытые общества, акции которых свободно продаются и покупаются. Совладельцем объединенного имущества

открытого А.О. формально может стать всякий, кто купил хотя бы одну акцию. Однако для того, чтобы иметь реальную власть в управлении и распоряжении имуществом А.О., необходимо обладать значительным количеством акций (контрольный пакет). На общих собраниях акционеров каждый обладает количеством голосов, пропорциональным сумме имеющихся у него акций, дающих право голоса.

А.О. – это юридическое лицо. Оно имеет свой устав, в котором определены цели общества, размер капитала, порядок управления делами. Высшим органом управления А.О. является собрание акционеров, которое собирается обычно один раз в год. Текущими делами руководит правление или совет директоров. Прибыль, получаемая А.О., идет на уплату налогов, расширение производства, пополнение резервов, выплату премий и на распределение в качестве доходов дивидендов между акционерами в пропорции к сумме акций каждого из них. Размер дивидендов зависит от положения дел в А.О. и определяется ежегодным высшим органом А.О. Имущество А.О. неделимо. Каждый акционер имеет право собственности на долю имущества, соответствующую стоимости его акций, но, выходя из А.О., может только продать свои акции.

В России А.О. стали широко распространяться после великих реформ второй половины XIX в. Акционирование стало символом промышленного роста России конца XIX – начала XX вв. А.О. существовали в нашей стране и в 20-е годы (период НЭПа). Эта форма активно развивается в ходе современной экономической реформы.

Артель –

1. Слово произошло от тюркского слова «орта» – община, середина. Это добровольное объединение людей для совместной работы с участием общих доходов и общей ответственности на основе круговой поруки. Строилась на основе словесного или письменного договора. Состояла, как правило, из близких по возрасту, физической силе и трудовой квалификации работников, равных по своим правам и обязанностям. Управление артелью осуществлял староста, которого выбирали на общем собрании из числа наиболее энергичных, знающих и опытных членов артели. Для принятия важных решений требовалось не менее 2/3, а текущих дел – простое большинство голосов общего собрания. Артели создавались для выполнения разовых (сезонных) и постоянных видов работ. Артели были сельскохозяйственные, торговые, транспортные, сферы услужения, биржевые, творческие (писателей, художников, артистов) и др.

В России артель известна с древности. В документах XIV в. названы охотничьи, рыболовные, «сокольничьи» артели. С развитием товарно-денежных отношений и мелкого товарного хозяйства увеличилась численность артелей, разнообразилась их деятельность. В документах XVII в. говорится об артелях каменщиков, плотников, кузнецов, извозчиков, «ярыжных» (бурлаков и судорабочих), «кортомщиков» (арендаторов земли). В XVIII–XIX вв. складывалась территориальная специализация артелей. На севере и

востоке преобладали промыслово-охотничьи артели, в Восточной Сибири и на Урале – приисковые по добыче золота, солепромышленные, каменоломные, по разработке горных рудников и др. В центральной Европе – артели плотников, каменщиков, маляров, иконописцев, офеней (мелких торговцев в разнос), каменотесов, шорников и др. В Заволжье – артели чабанов, пастухов, прогонщиков скота, землекопов. На Волге – бурлацкие, коноводные, в портах – лодочников, «биндюжников» (грузчиков) и т.д. В конце XIX в. существовали в городах артели счетоводов, бухгалтеров, инженеров, а также женские артели – продавцов, кассиров, золотошвеек и др.

2. Особый вид кооперации для совместной хозяйственной деятельности на базе частичного обобществления средств производства. Возникли с середины XIX в. Земледельческие – для совместной обработки земли, маслодельческие – были широко распространены в Западной Сибири, Прибалтике, Вологодской губернии. К концу XIX в. в России насчитывалось свыше 3-х тысяч маслодельных артелей, в том числе 2 тысячи в Сибири. Артели как массовое явление перестали существовать в ходе коллективизации и индустриализации.

Биржа – регулярно функционирующее узаконенное место, рынок оптовой (иногда розничной) торговли ценными бумагами (фондовая), продающимся по стандартам и образцам товарами (товарная), иностранной валютой (валютная) или осуществляющее посредничество при найме рабочей силы (биржа труда).

Биржа возникла в XIII-XV вв. в северной Италии, но широкое применение в деловом мире получила в XVI в. в Антверпене, Лионе и Тулузе, затем в Лондоне и Гамбурге. Первые биржи были лишь товарные, значение которых состояло в том, что они заменили куплю-продажу наличным товаром из рук в руки на покупку по образцам через биржевых посредников. В России становление биржевых учреждений связано с Петром Первым. Первая товарная биржа была учреждена в 1703 г. в Санкт-Петербурге.

Указом 1723 г. государь предписывал «приневолить» купцов к посещению бирж. Таким образом инициатива создания бирж, в отличие от Запада, принадлежала не торговцам, а государству. Основным периодом утверждения биржевой деятельности в России были 60-е и 70-е годы XIX в. в связи с экономическим подъемом после реформы 1861 г. Биржи тогда возникли практически во всех крупных городах России. После Октябрьской революции деятельность бирж и биржевых комитетов была прекращена. В годы НЭПа биржи были восстановлены в правах и признаны общественными организациями. В 1930 г. деятельность Советской биржи прекратилась, так как утверждалась тоталитарная командно-распределительная система.

Биржевой процесс в России начал возрождаться в 1990-1991 гг. К началу 1992 г. Россия оказалась первой в мировой экономике по количеству бирж на душу населения.

Благотворительность – помощь нуждающимся со стороны общественных организаций, церкви и частных лиц (общественное и частное призре-

ние). Вызывалась разными мотивами: состраданием, сознанием гражданской солидарности между членами общества, нравственными воззрениями, патриотизмом, желанием получить признание со стороны правительства, поощрявшего благотворительность. Государство руководствовалось в том числе и стремлением устранить социальную опасность, источником которой было нуждающееся население.

Древнейшей формой благотворительности была милостыня и призрение нищих, которых считали хорошими богомольцами. В X-XII вв. нищелюбию учили Киевские князья Владимир Первый и Владимир Второй Мономах, в XVI в. – автор «Домостроя» и др. До конца XIX в. в домах состоятельных помещиков и купцов сохранялась традиция содержать многочисленных приживалок и бедных родственников. Были распространены пожертвования монастырям и от монастырей. Как система благотворительность начала складываться в рамках государственной помощи нуждающимся. При Петре I государственная благотворительность приобрела бюрократические черты в сочетании с репрессивной политикой по отношению к профессиональным нищим. В 1775 г. в губерниях были созданы приказы общественного призрения, в дальнейшем забота о нуждающихся была вменена в обязанность сельским и городским обществам и приходам. Члены императорской семьи покровительствовали благотворительным обществам и фондам. Существовал обычай создания благотворительных обществ женами губернаторов и генерал-губернаторов.

Церковная благотворительность состояла из создания и содержания при церквях богаделен, «убогих домов», «божьих домов». Важным направлением благотворительности в России было призрение раненых, больных и престарелых воинов и их семей.

Частная благотворительность в организованных формах развивалась со второй половины XVIII в., особенно интенсивно в конце XIX – начале XX вв. (75% средств израсходовано на благотворительность).

С развитием частной торговли и промышленности благотворительностью стали заниматься предприниматели. Благотворительные заведения носили имена своих создателей (Бахрушинская, Алексеевская больницы и т.д.). Расходы владельцев торгово-промышленных предприятий зачастую включали средства на родильные дома, ясли, детские сады, школы, больницы и приюты и т.п.

В 1901 г. благотворительной помощью воспользовались 1.4 млн. человек. К 1910 г. существовало 4762 благотворительных обществ и 6278 учреждений. В 1909 г. открылся Всероссийский союз учредителей обществ и деятелей по общественному и частному призрению, поставивший задачу упорядочить и объединить благотворительную деятельность в России.

В годы Советской власти эта система не существовала, т.к. считалось, что государство само должно обеспечивать нужды народа. В настоящее время явление благотворительности вновь широко распространяется.

Вексель – вид ценной бумаги, представляющий письменное долговое обязательство в строго установленной законом форме, выдаваемое заемщиком (векселедателем) кредитору (векселедержателю), предоставляющее последнему право требовать с заемщика уплаты к определенному сроку суммы денег, указанной в векселе. Векселя выписываются одновременно с совершением акта продажи товаров. Такие векселя являются коммерческим документом.

Ганзейский союз (Ганза – союз, товарищество) – торговый союз северо-немецких городов во главе с Любеком, существовавший в XIV–XVI вв. (формально до 1669 г.). Ганза стала преемницей немецких купеческих товариществ и объединений (центр – город Висбю). Вторая половина XIV– начало XV века были периодом наибольшего расцвета Ганзы. В нее входило до 100 городов. Экономическая роль Ганзы заключалась в монопольном посредничестве между производящими районами Северной, Западной, Восточной и отчасти Центральной Европы и даже Средиземноморья: Фландрия, Англия и Сев. Германия были поставщиками сукна; Центр. Европа, Англия и Скандинавия – металлов; Италия – шелка, тканей; Вост. Европа – пушнины и воска, с XVI в. – хлеба; Швеция – меди; Норвегия – рыбы и т.д. Немецкие купцы взяли в свои руки торговое посредничество, используя успехи немецкой колонизации в славянских странах Восточной Европы и в Прибалтике. Купцы опирались и на военную силу немецких рыцарских орденов (Тевтонского особенно). Система торговых отношений опиралась на несколько контор в основных производящих районах Европы, главным перевалочным пунктом был город Любек. Здесь же собирались общие съезды ганзейских городов. Внутренняя организация Ганзы отличалась расплывчатостью. Ее военные силы состояли из флота и войск отдельных городов. Власть в ганзейских городах находилась в руках купеческого патрициата. Стимулируя развитие текстильного, горнодобывающего производства в западной и центральной Европе, Ганза замедляла развитие этих отраслей на востоке Европы. С другой стороны, благодаря ганзейской торговле восточные рабочие получали сырье для металлообрабатывающего и ювелирного производства. Средоточивая торговлю в руках немецких купцов, Ганза препятствовала деятельности местного купечества. Это обостряло противоречие Ганзы со странами – контрагентами. В 1494 г. был закрыт немецкий двор в Новгороде, в 1598 г. ганзейцы были лишены всех привилегий в Англии. И в середине XVI в. Ганза уступила место голландским, английским и французским купцам.

Гильдии купеческие (нем. – корпорация, объединение). В России с 1775 г. – корпоративные купеческие организации. Оформлению гильдий предшествовали привилегированные объединения верхушки посада (гости, гостиная сотня, суконная сотня) и деление посадских людей на имущественные категории (лучшие, средние и младшие; с XVI в. – первостатейные, среднестатейные и неимущие). При императоре Петре I (1721 г.) были учреждены две гильдии регулярных граждан: в первую вошли банкиры, крупные

купцы, доктора, аптекари, ремесленники-ювелиры, иконники и живописцы; во вторую – мелочные торговцы, содержатели постоянных дворов и ремесленники. В 1724 г. в Москве под названием гильдий введено трехстатейное (по имущественному признаку) деление торгово-промышленного населения, к концу XVIII в. число гильдий увеличилось до трех.

В Манифесте Екатерины Второй (1775 г.) городское население разделено на мещан (с капиталом менее 50 рублей) и собственно купцов (500 рублей и более). Последние освобождены от подушной подати и поделены на 3 гильдии. Принадлежность к гильдии давала сословные и хозяйственные привилегии. В ходе податной реформы 1775 г. для записи в гильдию определены размеры капитала:

- 1 гильдия – 10 тыс. рублей и более,
- 2 гильдия – 1-10 тыс. рублей,
- 3 гильдия – 500-1000 рублей.

За гильдейское свидетельство следовало уплатить пошлину в казну – 1% с объявленного капитала. В дальнейшем менялись размеры минимального объявленного капитала для приписки к гильдиям и величина гильдейской пошлины.

В 1863 г. 3-я гильдия была отменена, гильдейская пошлина заменена гильдейским и билетным сборами. Упадок гильдейской организации купечества начался в 1885 г. с введением системы пропорционального обложения гильдейских предприятий, но они продолжали существовать до 1917 г.

Гривна – счетная, весовая и платежно-денежная единица в Древней Руси. Первоначально была связана с бытовавшим у славян шейным обручем – украшением из драгоценного металла. Как весовая единица гривна соответствовала определенному количеству серебра. Наряду с ней появляется «гривнам-кун» – счетная единица. К XII в. гривна серебра соответствовала четырем гривнам-кун. Древнейшая счетная гривна-кун равнялась 68,22 граммам серебра. С XI в. получили распространение гривны – слитки серебра. Они отличались по форме и весу в разных городах, так, новгородская гривна XII-XV вв. – бруски весом около 204 грамм.

В Москве XIV-XV вв. гривна употреблялась в качестве вспомогательного счетного понятия и приравнивалась к 20 деньгам. От слова «гривна» произошли названия «гривенник», «полугривна», «двугривенный».

Деньги – особый товар, выполняющий роль всеобщего эквивалента. Вначале роль денег выполняли различные товары (шкуры зверей, зерно, скот). О применении «меховых» денег в России свидетельствует название древнерусской денежной единицы – «куна», берущей свое происхождение от меха куницы. Затем в качестве более удобных товарных эквивалентов начинают использовать слитки из меди, бронзы, а затем серебра и золота. Со временем форма слитка приобрела вид монеты. В Киевской Руси чеканка монет началась в IX-X вв. Во времена татаро-монгольского ига (1243-1480 гг.) отдельные русские княжества чеканили свои монеты, одновременно имела хождение татарская серебряная «теньга», от которой и произошло название

российских денег. Из слитков серебра в XIII в. рубили куски, получившие название «рублей».

В начале XVII в. в России установилась стабильная единая монета – «копейка», названная так потому, что на ней был отчеканен всадник с копьем. Копейка весила 0.68 грамм серебра и была довольно ценной монетой. Кроме нее в ходу была полукопеечная «деньга» и четвертькопеечная «полушка». Затем русская монетно-денежная система пополнилась серебряным алтыном, полтиной, золотым червонцем.

Выпуск первых бумажных денег в России начался в 1769 г., при Екатерине I, они назывались ассигнациями и обращались в виде государственных казначейских билетов, имевших твердо установленный курс. Затем были введены в обращение кредитные билеты, которые можно было разменивать на металлические деньги. В этот период Российские денежные банкноты почти целиком обеспечивались наличным золотом. Лишь после начала первой мировой войны обмен бумажных денег на золото резко сократился. Ни государственные казначейские билеты, ни банковские банкноты с тех пор уже не имели гарантированного золотого покрытия. Из последующей истории известно, что обильный выпуск «нетоварных» бумажных денег порождает галопирующую инфляцию.

Депозит –

1. Денежные средства или ценные бумаги (акции, облигации), помещаемые для хранения в кредитные учреждения (банки, сберегательные кассы).

2. Денежная сумма (или ценные бумаги), вносимая должником в судебные учреждения для передачи кредитору.

Депозит как форма хранения денежных сбережений граждан называется вкладом и вносится наличными деньгами или безналичным путем. Доходы по вкладам свободны от обложения налогами и сборами.

Различают срочные депозиты; депозиты до востребования; условные депозиты. Депозит банковский – денежные суммы, помещаемые на хранение в банк от имени частного лица, корпорации, государственной организации – клиента банка. В банковской отчетности отражаются как пассивы.

Залог – имущество или другие ценности, служащие обеспечением займа (иногда на условиях, определяемых центральными банками).

Казна – ценности, финансовые ресурсы государства.

Картель (от франц. cartel; итал. carta – «бумага, документ») – объединение крупных предприятий какой-либо отрасли промышленности, сохраняющих коммерческую и производственную самостоятельность, созданную с целью регулирования производства и сбыта товаров, найма рабочей силы, политики использования достижений научно-технического прогресса. В картель могут входить либо частные фирмы, либо страны-производители и экспортеры какого-либо товара. Целью любой картели является монопольное

овладение рынком, увеличение прибыли путем установления монопольных цен и монопольное давление на не входящие в картель предприятия.

Кредит (от франц. *credit*, итал. *credito* – «вера, доверие») – ссуда целевого назначения в денежной или товарной форме, которая предоставляется на условиях возвратности, срочности и с уплатой процента.

Кредит может быть предоставлен в виде рассрочки платежа и покупки долговых обязательств заемщика. Различают следующие основные формы кредита: краткосрочный, долгосрочный, государственный, банковский, потребительский, коммерческий, международный.

Коммерция (от лат. *commercium*) – торговая и торгово-посредническая деятельность, участие в продаже или содействии продаже товаров и услуг, в более широком смысле – предпринимательская деятельность.

Кооперация (от лат. *cooperatio* – «сотрудничество») – объединение взаимопомощи рабочих, мелких производителей, в том числе крестьян, создающееся для централизованного приобретения и сбыта продуктов и товаров, совместного выполнения ряда производственных операций и т.д. (производственная, кредитная, потребительская, промысловая и др.).

Корпорация –

1. Юридическое лицо, состоящее из одного или более физических лиц, созданное на основе закона обычно с какой-то определенной целью, функционирующее за счет преемственности членов.

2. От позднелат. *corporatio* – «объединение». Термин, которым обозначают объединение на почве каких-либо групповых интересов, имеющее целью защиту особых прав и привилегий его членов. Подобные союзы встречались в различные исторические эпохи. Особенно характерны они для феодального общества с его сословным строем и локальной ограниченностью (цехи, гильдии, монастыри, Духовно-рыцарские ордена и т.д.).

3. Проявлением корпоративного духа было вообще существование сословий с закрепленными за ними особыми привилегиями. С утверждением капиталистических отношений, базировавшихся на частном предпринимательстве и свободе конкуренции, средневековые корпорации исчезли или были уничтожены в ходе буржуазных революций.

Купечество –

1. Социальный слой, занимающийся предпринимательством, главным образом в области торговли. Известно в древнем мире (Карфагене, Древней Греции, Риме и др.). В период раннего средневековья развивалось в Арабских странах, Индии, Китае. В XI-XII вв. – в Западной Европе (особенно в Венеции, Генуе, городах Ганзы). В России купечество развивалось главным образом во внешней, а с XVI в. и во внутренней торговле. После Великих географических открытий купечество распространило торговую деятельность на страны Америки, Азии, Африки, где были созданы крупные торговые компании (Ост-Индская, Российско-Американская и др.). В XVI-

XVIII вв. купечество соединяло торговые и кредитно-ссудные операции с предпринимательством в промышленности.

2. Законодательно оформленное в 1775 г. в России городское торгово-промышленное сословие, пользовавшееся личными и хозяйственными привилегиями, обязанное платить налоги в казну. Гильдейское купечество до 1898 г. пользовалось преимущественным правом на занятия предпринимательством. Упразднено купеческое сословие 10(23).11.1917 г.

Мануфактура (лат. – рука + изготовитель) – предприятие, основанное на разделении труда и ручной техники. В Европе существовало с середины XVI в. до последней трети XVIII в., в России – со второй половины XVII в. и до первой половины XIX в. В силу узкой специализации рабочих и орудий труда мануфактура способствовала углублению общественного разделения труда и повышению его производительности. Мануфактура подготовила переход к машинному производству.

Меркантилизм (купец, торговец) – экономическая политика раннего капитализма, выражавшаяся в активном вмешательстве государства в хозяйственную жизнь.

Меркантилизм отождествлял богатство с деньгами. Источником богатства и благосостояния общества меркантилисты считали не производство материальных ценностей, а сферу товарного и денежного обращения. Благосостояния общества, по их мнению, можно достигнуть путем регулирования внешней торговли, преобладания вывоза товаров над ввозом и накопления денежного капитала (золота, серебра) в стране. Отсюда «меркантильный» – это «торговый, коммерческий», а также (переносное значение) «мелочно-расчетливый, торгашеский, связанный с материальной выгодой, корыстолюбивый».

Меценатство – бескорыстное покровительство науке и искусству, вклад личных материальных средств в эти сферы.

Меценат Гай Цильний (род. между 74-64, ум. в 8 г. до н.э.) – приближенный императора Августа, исполнял важные политические и дипломатические миссии. Был известен своим влиянием на современную ему литературную жизнь Рима, дружил с поэтами Горацием, Вергилием и др. Имя Мецената, как покровителя наук и искусств, стало нарицательным.

Модернизация (модернизирование, от фр. modern – «современный»):

1. Обновление, изменение применительно к новым, современным требованиям (например, модернизация техники).

2. В политологии – становление и развитие индустриального общества, его способность к самоподдерживающейся изменчивости.

Монополия –

1. Исключительное право на что-либо, например, на производство, торговлю, промысел, принадлежащее одному лицу, группе лиц или государству.

2. Крупное хозяйственное объединение (картель, синдикат, трест, концерн, консорциум, конгломерат) сосредоточившее в своих руках большую часть производства и сбыта какого-либо товара.

Налог – обязательный платеж, взимаемый государством с физических и юридических лиц в государственный или местный бюджет.

Перелог – система использования пахотной земли, при которой часть земель в течение определенного времени отдыхает от сева.

Подсека – система хозяйствования, при которой земля, очищенная от леса, используется до полного истощения, а затем бросается ради нового хозяйства.

Посадник – должность в городах-республиках Киевской Руси. Посадник руководил ополчением, подписывал договора с князем, вел дипломатические переговоры.

Посессионные крестьяне (владельческие) – в России XVIII – первой половины XIX вв. это категория крестьян, принадлежавшая частным предпринимателям, на которых они работали. В 1721 г. по Указу Петра I было разрешено купцам покупать и приписывать к своим заводам деревни, но крестьяне становились собственностью не купцов, а этих предприятий.

Предприниматель – человек, который берет на себя риск, связанный с организацией нового предприятия или с разработкой новой идеи, новой продукции или нового вида услуг, предлагаемых обществу. Термин «предприниматель» был введен французским экономистом Ришаром Кантиллоном, жившим в начале XVIII в.

Слова «предприниматель» и «менеджер» не являются синонимами, так как к ним предъявляются различные требования.

Успешные предприниматели – это совершенно особая «порода» людей. Основные характеристики личности преуспевающего предпринимателя:

- самые плохие служащие, их обычно увольняли, по меньшей мере с одного места работы;
- лучше всего проявляют себя в индивидуальных видах спорта;
- не любят смотреть футбол, бейсбол и т.п.;
- не склонны к научной и изобретательской деятельности;
- скрытны;
- старшие дети в семье;
- мужчины, которых поддерживают жены;
- независимые люди, которым трудно подчиняться приказам других;
- люди дела;
- реалистичные игроки, не склонные к большому риску – «здоровый авантюризм»;
- новаторы;

- коммуникабельны, оптимистичны, компетентны;
- быстро переключаются на другое дело, если им грозит неудача;
- не набирают сотрудников из числа друзей;
- вкладывают сбережения родственников в дело;
- ставят бизнес превыше семьи и личных удовольствий;
- проявляют гибкую мораль, не связаны этическими нормами.

Предприниматели обладают уверенностью в своих возможностях, напористы, не эмоциональны и владеют собой в отношениях с другими людьми, объективны, иногда импульсивны и заинтересованы в расчетливом риске.

Предпринимательство – инициативная, самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или легкого дохода, осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность; либо от имени и под имущественную ответственность юридического лица – предприятия.

Предприниматель может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законом, с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Приписные крестьяне – в России XVIII– первой половине XIX вв. это государственные, дворцовые, экономические крестьяне, работавшие вместо уплаты феодальной подати на казенных и частных заводах, т.е. прикрепленные к ним.

Промышленный переворот – скачок в развитии производительных сил, заключающийся в переходе от мануфактуры к машинному производству. В 60-х гг. XVIII в., 10-20-х гг. XIX в. промышленный переворот произошел в Великобритании. Затем до конца XIX в. в разное время на путь промышленного переворота вступили США, Франция, Германия, Италия и Япония. В России начало промышленного переворота относится к первой половине XIX в., завершение – к концу 70-х – началу 80-х гг. XIX в.

Протекционизм (от лат. *protectio* – «защита») –

1. Экономическая политика государства, заключающаяся в целенаправленном ограждении внутреннего рынка от поступления товаров иностранного производства. Осуществляется путем введения комплекса прямых и косвенных ограничений импорта – таможенных тарифов, валютных ограничений, компенсационных пошлин, особого режима государственных закупок и т.д. Развитие интеграционных процессов привело к появлению «коллективного протекционизма» – образованию замкнутых группировок, практикующих защиту своих рынков от товаров стран, не входящих в данное интеграционное объединение.

2. Экономическая политика государства, направленная на защиту национальной экономики от иностранной конкуренции.

Пуд – единица веса (массы), применявшаяся в России, Белоруссии и на Украине. Равняется 16.38 кг.

Отруб – участок земли, выделенный крестьянину в одном месте взамен ранее отводившихся ему общинных земель, расположенных в разных местах. Усадьба же оставалась в деревне, где он и продолжал жить.

Синдикат (от греч. syndikos – «действующий сообща») – объединение однородных промышленных предприятий с целью совместной организации коммерческой деятельности (снабжение и сбыт, ценообразование и др.). Участники синдиката сохраняют производственную и юридическую самостоятельность, но, в отличие от картели, утрачивают коммерческую независимость.

Тариф (от нем. tarif – «объявление о пошлинных сборах») – официально установленная роспись ставок обложения, оплаты чего-либо, сборов с чего-либо, а также роспись ставок оплаты труда. Например, транспортный тариф, тариф связи, таможенный, экспортный и др.

Таможня –

1. Государственное учреждение, которое контролирует провоз грузов через государственную границу, обеспечивая соблюдение законодательства об импорте, экспорте и транзите товаров, и взимает в связи с этим установленные таможенные пошлины и сборы.

2. Пост на границе, осуществляющий следующие функции: учет экспортируемых и импортируемых товаров, ввоз и вывоз которых запрещен или ограничен; проверку выполнения таможенных законов страны и таможенных правил.

Таможни располагаются обычно в морских портах, в международных аэропортах, пограничных пунктах.

Урбанизация (от лат. urbanus – «городской») – исторический процесс повышения роли городов в обществе. Главный показатель урбанизации – увеличение доли городского населения. Начало современному процессу урбанизации положила промышленная революция XVIII в. К XIX в. в городах мира проживало 29.3 млн. человек (3% населения Земли), к 1900 г. – 224,4 млн. (13.6%), к 1980 г. – 1.8 млрд. (41.3%). В 1983 г. 64% населения СССР составляло городское население. Для современного этапа урбанизации характерна концентрация населения в больших городах (свыше 100 тыс.), а также скоплениях городов – агломерациях.

Физиократы (от греч. «физиократия» – власть природы). В отличие от меркантилистов, физиократы считали источником дохода, прибыли не торговлю, не сферу обращения, а производство, создание экономического продукта. Но физиократы видели источники создания богатства только в сельском хозяйстве, где, как они полагали, происходит превращение природного потенциала земли в богатство, достояние людей. Они не понимали роли про-

мышленности, считая труд в ней непроизводительным, не создающим новых ценностей.

Физиократы попытались построить схему воспроизводственного процесса и обозначить его стадии. Они выделили в обществе два класса: землевладельцев, землепользователей и «бесплодный» класс остальных граждан. Физиократы ввели деление капитала на основной и оборотный.

Наиболее известными представителями школы физиократов принято считать французских экономистов Франсуа Кенэ (1694-1774), Виктора де Мирабо (1715-1789), Анн Робера Жака Тюрго (1727-1781). Кенэ утверждал, что «среди всех средств для приобретения имущества нет ни одного, которое было бы для человека лучше, выгоднее, приятнее и приличнее, даже достойнее для свободного человека, чем земледелие».

Философ-просветитель и экономист Тюрго обобщил и изложил в целом виде экономическую доктрину физиократов. Производство совокупного общественного продукта он ставил целиком в зависимость от производительности труда в сельском хозяйстве. Тюрго высказал свое понимание стоимости, цен, в определенном смысле приблизился к теории полезности.

Хутор – участок земли, выделенный крестьянину в одном месте. Предоставлялся взамен ранее отводившихся ему усадебной и общинной земель, расположенных в разных местах. На хуторе крестьянин возводил хозяйственные и жилые постройки и переселялся сюда из деревни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.И. На перепутье: Размышления о судьбах России.– М., 1993.
2. Агеев А.И. Предпринимательство, проблемы собственности и культуры. – М., 1991.
3. Барышников М.Н. История делового мира России.– М., 1994.
4. Бизнесмены России: 40 историй успеха.– М., 1994.
5. Галаган А.Л. История предпринимательства российского: От купца до банкира. – М., 1997.
6. Предпринимательство в конце XX века. – М., 1992.
7. Словарь терминов современного предпринимательства. – М., 1995.
8. 1000 лет российского предпринимательства. – М., 1995.
9. Хоркова Е.П. История предпринимательства и меценатства в России: Учеб. пос. – М., 1998.
10. Черников Г.Г. Предприниматель – кто он?: Из опыта российского предпринимательства. – М., 1992.
11. Экономическая жизнь России (XIX-XX вв.): Хрестоматия-практикум для студентов I курса. – Томск, 1996.

Анатолий Николаевич Першиков

ИСТОРИЯ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА Учебное пособие

Научный редактор:
доцент, кандидат исторических наук М.В. Иванова

Редактор: О. М. Васильева