

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный технический
университет»

Факультет «Магистратура»

Н.В. Молоткова, Т.И. Лапина

**ИСТОРИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В
ПОДГОТОВКЕ МАГИСТРОВ
ТОРГОВОГО ДЕЛА И БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКИ**

Утверждено Методическим советом ТГТУ
в качестве учебно-методического пособия для студентов
магистратуры, обучающихся по направлениям
«Торговое дело», «Бизнес-информатика»



Тамбов
2013

Рецензент
д.э.н., доц. С.П. Спиридонов

История предпринимательства в подготовке магистров торгового дела и бизнес-информатики: Учеб.-метод. пособие/Сост.: Н.В. Молоткова, Т.И. Лапина, Тамбов: ТГТУ, 2013. – 265 с.

Утверждено Методическим советом ТГТУ
(протокол № ____ от _____)

Введение

Данное учебно-методическое пособие предназначено для магистрантов очной и заочной форм обучения направлений подготовки «Торговое дело», «Бизнес-информатика».

Цель курса «История предпринимательства» состоит в том, чтобы дать студентам системное представление о зарождении и становлении российского и западного предпринимательства от истоков до настоящего времени в контексте исторических условий развития России и Запада, показать им истинные черты российского предпринимательского класса, лучшие представители которого отличались деловой хваткой, предприимчивостью, размахом, многосторонней деятельностью, включая благотворительность и меценатство.

В рамках курса решаются следующие образовательные задачи:

- изучение особенностей становления и развития российского и западного предпринимательства на разных этапах развития общества;

- формирование понимания проблем сословной и профессиональной организации деловых кругов, их отношений с правительственной властью и рабочим классом;

- изучение внутреннего мира российских предпринимателей дореволюционной России;

- исследование специфики реализации предпринимательской деятельности в России на современном этапе развития экономики.

Реализация программы курса «История предпринимательства» ориентирована на формирование и развитие следующих общекультурных компетенций:

– ОК-1 – способность совершенствовать и развивать свой интеллектуальный и общекультурный уровень;

– ОК-2 – способность к самостоятельному освоению новых методов исследования, изменению научного и научно-производственного профиля своей профессиональной деятельности;

– ОК-3 – способность принимать организационно-управленческие решения и готовность нести за них ответственность, в том числе в нестандартных ситуациях.

Сформированные в процессе изучения курса компетенции магистры используют для решения профессиональных задач в области аналитической, организационно-управленческой, проектной, научно-исследовательской, инновационно-предпринимательской и педагогической деятельности.

Тема 1. Первые проявления предпринимательства в период существования древних цивилизаций

Целевое назначение: показать признаки наличия предпринимательства во время существования древних цивилизаций, начиная от доклассового устройства общества до античных времен.

Ключевые слова: цивилизация, земледелие, скотоводство, торговля, торговый обмен.

План:

1.1. Возникновение первых цивилизаций.

1.2. Признаки предпринимательства в античные времена.

Глоссарий:

Колоны - в Древнем Риме категория землевладельцев мелких арендаторов.

Пекулий - часть имущества господина (участок земли, сумма денег, корабль, торговое заведение), которая предоставлялась рабу для ведения хозяйства.

Цивилизация - процесс прогрессивного развития человечества, в котором выделяются различные этапы. Им соответствует определенный уровень развития экономического и технологического способа производства, политического строя, общественных отношений, ментальности, духовных ценностей и идеалов. Каждая цивилизация отражает представление о человеке, обществе и государстве.

1.1. Возникновение первых цивилизаций

Доклассовое устройство общества. Как показывают исследования ученых, человечество существует на Земле примерно 2,5 млн. лет. Результаты раскопок доказывают, что предками первых людей были прямоходящие человекообразные обезьяны - австралопитеки, которые передвигались на двух ногах и использовали примитивные орудия охоты, сделанные из

дерева. В процессе эволюции некоторые из этих высокоразвитых обезьян стали обладать мозгом увеличенного объема, который был способен предвидеть будущие события и моделировать продукты трудовой деятельности. Эти существа и были первыми людьми, названными учеными *Homo habilis* (человек умелый), так как они были уже способны изготавливать каменные орудия труда.

Археологи установили, что для того, чтобы изготовить подобное простейшее каменное рубило, нужно было сотни раз ударить по нему другим камнем. Такое упорство в достижении поставленной цели присуще только человеку. Можно вспомнить, что птицы тоже изготавливают гнезда, бобры строят плотины, а пчелы лепят восковые соты, но все они делают это инстинктивно. Только человек, прежде чем он начнет изготовление какой-то вещи, создает эту вещь в своем сознании, а потом уже по этому образцу и подобию материализует ее в вещественном виде. Это впервые отметил Фридрих Энгельс, который в своей работе «Роль труда в происхождении человека» обратил внимание на то, что труд и мозг взаимно развивали друг друга: в процессе труда происходило совершенствование мозга, а чем более совершенным становился мозг, тем более сложные предметы и процессы он создавал.

Предпринимательство как социально-экономическое явление появилось не сразу в истории человечества. На первых этапах развития первобытно-общинный строй не оставлял места для личной собственности. Основные ценности первобытных людей: примитивные орудия труда, оружие, предметы охоты и рыболовства, пищевые ресурсы - принадлежали всему племени, соответственно, отсутствовала личная заинтересованность отдельных членов племени в дополнительных трудовых усилиях. Кроме того, в первобытно-общинном обществе не было и

общепризнанного эквивалента материальных ценностей - денег. Поэтому на первых порах существования человечества на Земле отсутствовала экономическая и социальная база для занятия бизнесом.

Древние цивилизации и Античный мир. По мере совершенствования орудий труда и профессиональной специализации возрастала производительность труда. После приручения человеком домашних животных сельскохозяйственная деятельность постепенно начала разделяться на земледелие и скотоводство. Возникли ремесла - гончарное, плотницкое и кузнечное дело, ткачество, скорняжное производство и т. д. Повышение производительности труда привело к возникновению излишков продуктов и, следовательно, возможности их реализации в обмен на другие необходимые вещи. Возник натуральный обмен, а затем начали появляться попытки создать универсальный эквивалент ценности. В качестве денег в различных обществах использовались слитки металла, мех, раковины и т.д. Уже тогда возникли предпосылки к появлению предпринимательства, однако данное явление стало реальностью лишь с возникновением первых цивилизаций древности.

Первые островки цивилизации появились в IV-III тыс. до н. э. в Шумере, Египте и Индии. Признаками цивилизации являются: появление городов как центров власти и торговли; деление населения на социальные слои (жрецы, воины, ремесленники, чиновники, земледельцы, рабы); разделение труда на основе специализации; возникновение письменности как средства передачи и хранения информации; формирование официальных религий.

Древние государства Междуречья. Долина между реками Тигр и Евфрат считается родиной одной из самых древних цивилизаций человечества. Мягкий климат и плодородная почва, удобряемая разливами двух могучих

рек, создали основу для развития земледелия. В районе Междуречья (Месопотамии) были акклиматизированы такие базисные культуры, как пшеница, ячмень и виноград. Именно в долине рек Тигр и Евфрат возникли первые города и зачатки цивилизации - государственное устройство, письменность и храмовая культура. Здесь же возникла медная металлургия, которая впоследствии сменилась бронзовой.

В древнейших общинах южной части Месопотамии в III тыс. до н. э. почти все производившиеся здесь продукты потреблялись на месте. Как отмечают историки, на натуральный характер хозяйства указывает обычай платить дань и подати натурой, а оценка земли, шерсти, масла, рабов и медных предметов осуществлялась с помощью зерна. Однако со временем древний натурально-хозяйственный строй этих первобытных общин стал постепенно изменяться вследствие появления избыточных продуктов. По мере того как эти избыточные продукты земледелия или ремесла появлялись на рынке, возникал древнейший торговый обмен как внутри страны, так и с соседними странами. На наличие торговли в начале III тыс. до н. э. указывают сохранившиеся тексты контрактов на продажу рабов, домов, полей, домашних животных и драгоценных металлов. Необходимость получения из соседних стран различных видов недостающего сырья способствовала развитию внешней торговли, а значит - возникновению торгово-закупочной разновидности предпринимательства.

Как отмечает исследователь Древнего Востока В. И. Авдиев, шумерийцы привозили медь из Элама, Ирана и Ассирии, а необходимое им дерево - из горных районов, лежащих к северу и востоку от Шумера.

Он пишет: «Несмотря на довольно широкие территориальные рамки, эта торговля была еще весьма примитивной. Это была древнейшая меновая торговля, при

которой товары одних видов лишь обменивались на другие товары. Только постепенно появляются древнейшие товарные эквиваленты стоимости: скот и зерно. Впоследствии, по мере распространения металлов, значение денег приобретают слитки металлов. Однако эти слитки еще не снабжены чеканом, который мог бы гарантировать точность веса и чистоту сплава. Поэтому при каждой торговой операции необходимо было проверять вес данного слитка меди или серебра (1:46)».

Признаки наличия предпринимательства можно обнаружить в своде законов Хаммурапи – вавилонского правителя, жившего почти четыре тысячи лет назад. Законы Хаммурапи не только регламентировали юридические отношения, но и экономическую жизнь подданных этого царя, в том числе деятельность предпринимателей того времени, прежде всего, мелких сельскохозяйственных производителей, арендовавших землю у крупных землевладельцев. В частности, закон определял следующее:

(§ 42) Если человек арендовал поле для обработки и не вырастил на поле зерна, то его следует уличить в невыполнении необходимой работы на поле, а затем он должен будет отдать хозяину поля зерно в соответствии с урожаем его соседей.

(§ 48) Если человек имеет на себе процентный долг, а Адад (бог грома, молнии, дождя) побил поле, или половодье унесло урожай, или же из-за безводья зерно не появилось на поле, то в этом году он не обязан вернуть зерно своему заимодавцу: он может переписать свою табличку и проценты за этот год не платить.

Так же подробно регламентировалась и деятельность кредитно-финансовых предпринимателей того времени:

(§ 94) Если ростовщик дал в долг под проценты зерно или серебро, и, когда он давал в долг, он дал серебро

малой гирей и зерно малой мерой, а когда получил назад долг, он принял серебро большой гирей и зерно большой мерой, то этот ростовщик теряет все, что он дал в долг.

(§ 95) Если ростовщик дал хлеб или серебро в долг под проценты без государственного контролера, то он теряет, что дал.

(§ 96) Если человек взял у ростовщика зерно или серебро и не имеет зерна или серебра, чтобы вернуть, а имеет только другое движимое имущество, то все, что он имеет в своих руках, он может отдать своему ростовщику, как только он это принесет при свидетелях; ростовщик не может отказываться, он должен принять.

Древний Египет. Поддержание ирригационных систем управления водными потоками Нила во время его разлива требовало иерархической системы управления. Со временем в Древнем Египте возникла достаточно сложная, жестко регламентированная система власти. Во главе страны стоял фараон, которому приписывались божественные качества. Страной управляли многочисленные чиновники, а идеологией занимались жрецы, роль которых в жизни страны была очень велика. Согласно существующим в то время представлениям, земное существование людей являлось лишь кратким мигмом по сравнению с загробной жизнью. В соответствии с такой концепцией основные ресурсы государства направлялись на обслуживание религиозных культов. Наиболее наглядным примером этого явились пирамиды - колоссальные надгробные сооружения, в которых после смерти фараона размещался саркофаг с его мумией. Такой узконаправленный характер развития экономики приводил к тому, что, несмотря на относительно высокий для того времени уровень развития ремесла, науки и культуры, в Египте было слабо развито предпринимательство. Его развитие также тормозилось в связи с отсутствием стимулов для занятий бизнесом, жестким контролем со

стороны чиновников и жрецов, а также тем, что общественное положение человека на социальной лестнице считалось более важным, чем размер его богатства.

Историю Египта принято делить на периоды Древнего, Среднего и Нового Царства.

Если в эпоху Древнего Царства в экономике отмечались черты натурального хозяйства, то в эпоху Среднего Царства (3000-2400 гг. до н.э.) уже наблюдалась развитая экономика с преобладанием государственного сектора, который контролировал оросительную систему страны – основу сельского хозяйства Египта. В эту эпоху сельское хозяйство процветало во всей стране, а Египет превратился в цветущий сад. Крупные рабовладельческие поместья создавали все необходимые предпосылки для значительного развития земледелия и животноводства. Развитие сельского хозяйства сопровождалось также и развитием ремесленного производства. Высокого расцвета достигает обработка камня, из которого с глубокой древности делали орудия труда и оружие, а также ювелирное дело. Дальнейший прогресс наблюдается в области металлургии. Огромное техническое значение имело появление бронзы, которая дала возможность изготовить оружие и орудия лучшего качества, чем ранее. Однако ремесленное предпринимательство все же играло вспомогательную роль в экономике страны, так как его функции в основном ограничивались обслуживанием храмов и верхушки египетской знати.

Более развитым было предпринимательство в эпоху Нового Царства, когда торговля Египта с соседними странами значительно расширилась. Из Сирии привозили продукты сельского хозяйства - зерно, скот, вино, мед, из Ливана египтяне в большом количестве доставляли строевой лес. Через Сирию египетские торговцы привозили большое количество товаров, шедших транзитом из более далеких стран - из Хеттского государства, с островов

Эгейского моря и из Месопотамии. Торговля с Сирией шла как по суше, так и по морским путям, так как египтяне имели в эту эпоху в своем распоряжении морской флот.

1.2. Признаки предпринимательства в античные времена

Древняя Греция. Главной особенностью древнегреческой цивилизации были города-государства - полисы, которые вели между собой оживленную торговлю. К группе предпринимателей в Греции можно отнести купцов, ростовщиков, менял, ремесленников и свободных земледельцев. У предпринимателей того времени был свой бог - Гермес, который считался богом торговли, ума, ловкости, обмана и воровства. Первые греческие монеты были отчеканены в Лидии в 600 г. до н.э., что сразу же повысило интенсивность товарно-денежного обмена.

Следует отметить, что некоторые государства Греции старались сдерживать возрастание роли денег в жизни граждан. Например, в Спарте отсутствовали золотые и серебряные деньги, что затрудняло большую концентрацию богатства в руках отдельных граждан. В этом государстве традиционно мужество и сила ценились гораздо выше богатства. Можно сказать, что спартанский правитель Ликург целенаправленно уничтожил предпринимательство в своем государстве, так как ввел ряд законодательных предписаний, направленных против данного сектора экономики. Плутарх отмечает, что Ликург изгнал из Спарты бесполезные и лишние ремесла, а чтобы избавить сограждан от страсти к богатству и роскоши, учредил общие трапезы, на которых граждане ели одни и те же кушанья. Заниматься ремеслом коренным спартанцам было строго-настрого запрещено, и свое время они посвящали военным и спортивным упражнениям. Низким и рабским в Спарте считался всякий ручной труд, всякие заботы, сопряженные с наживой.

Древний Рим. Изначально экономика Древнего Рима носила патриархально-натуральный характер, но по мере захвата соседних земель и обогащения коренного римского населения роль денег в древнеримском обществе неуклонно возрастала. Соответственно постепенно усиливалась роль предпринимательства в экономике страны. Тем не менее, как указывают историки, несмотря на успешную завоевательную политику раннего Рима и развитие торгово-ростовщического капитала, сельское хозяйство долго оставалась основной отраслью италийской экономики.

Одним из главных источников, дающих представление об этом секторе экономики II в. до н.э., является трактат Катона Старшего «О сельском хозяйстве». Из этого сочинения ясно, что торговля - занятие рискованное, а ростовщичество - непристойное для гражданина. Давая характеристику различных сельскохозяйственных культур, Катон обращает внимание на экономическую целесообразность их выращивания. При этом не все виды культур он считал одинаково выгодными. Говоря о доходности различных участков имения, он ставит на первое место виноградник, на второе - огород, на третье - ивовые посадки, на четвертое - оливковую плантацию, на пятое - луг, и только на шестом месте стоит у него хлебное поле. Однако когда возникала благоприятная экономическая конъюнктура, сам автор трактата без колебаний предпочитал заниматься высокодоходными прибыльными торговыми операциями, а не земледелием. Плутарх в биографии Катона отмечал, что последний покупал и перепродавал промысловые озера, места, удобные для устройства сукновален, ссужал деньги под залог кораблей и пр. Так как морской транспорт не всегда был надежен, Катон составлял компании, и каждая из них снаряжала корабли, перевозившие товары. Его средства распределены были по многим компаниям. Риск

потери денег в случае гибели кораблей, таким образом, уменьшался, а надежда на прибыль увеличивалась. Все это является классическим примером предпринимательства.

Н.А. Машкин пишет: «Наплыв золота и серебра из завоеванных провинций способствовал развитию ростовщичества. Люди, имеющие свободные финансовые средства, открывали меняльные лавки, соответствующие банкирским конторам конца Средних веков и начала Нового времени. Владельцы этих лавок, аргентарии, были главным образом вольноотпущенники или чужестранцы, большей частью греки. Они всегда располагали наличными средствами, следили за состоянием денежного рынка, производили размен монет, определяли их качество, хранили и переводили денежные суммы со счета одного вкладчика на счет другого и ссужали деньги под проценты. Но преувеличивать значение аргентариев не приходится: настоящего кредита в Риме не существовало, и все денежные операции носили по преимуществу ростовщический характер».

Если в республиканском Риме обработкой земли занимались ее непосредственные владельцы, то в I-II в. н.э. хозяева земли предпочитали сдавать ее в аренду сельским предпринимателям, которых называли колонами. Знаком сельского хозяйства позднего Рима Луций Юлий Колумелла дает подробное описание этой формы сельского предпринимательства. Рассуждая о рентабельности имений, сданных колонам в аренду, он различал две категории колонов: одни из них - местные жители, которые обрабатывали землю своим трудом, а другие - городские жители, посылавшие работать на поля своих рабов. Колумелла предпочитал первых и стоял за долгосрочную аренду, поскольку частая смена арендаторов, с его точки зрения, дело невыгодное для владельца. Арендаторы, как правило, расплачивались деньгами, но на колонах лежали и некоторые натуральные повинности.

Среди предпринимателей времен Римской империи была значительная часть вольноотпущенников, т. е. бывших рабов. При этом мотивы освобождения рабов были самыми разнообразными. Отпускались на волю рабы, содержание которых не представляло выгоды, а также были случаи отпуска рабов на волю исходя из добрых пожеланий. Однако часто в основе этого явления лежал мотив выгоды. Сначала раб получал относительную свободу, и ему предоставлялась возможность заработать денег для его хозяина. Такой статус назывался «пекулий». В качестве пекулия раб мог получить мастерскую или лавку, за которые он вносил определенный залог и в то же время скапливал средства и откупался на волю. Как вольноотпущенник он не порывал связи с бывшим своим господином, который оставался его патроном. Нередко вольноотпущенники являлись подставными лицами, через которых знатные римляне участвовали в торговых и ростовщических мероприятиях.

Контрольные вопросы:

1. Почему в доклассовом обществе не было предпринимательства?
2. Каковы признаки наличия цивилизации в Древнем мире?
3. Какие виды предпринимательства преобладали в Древнем Риме?

Список литературы:

1. Авдиев В. И. История древнего Востока. — М.: «Высшая школа», 1970.
2. Камерон Р. Краткая экономическая история мира от палеолита до наших дней. М.: РОССПЭН, 2001.
3. История мировой экономики. Под ред. Г.Б. Поляка и А.Н. Марковой. М.: ЮНИТИ, 2002.
4. Кулишер М.И. История экономического быта Западной Европы. Челябинск: Социум, 2004.

Тема 2. Развитие предпринимательства в странах Запада

Целевое назначение: дать системное представление о зарождении и становлении западного предпринимательства от истоков до настоящего времени.

Ключевые слова: купец, мануфактура, дворянство, фирма, спекуляция, промышленная революция, интернационализация, глобализация.

План:

2.1. Предпринимательство в период средневековья (IX-XVI вв.).

2.2. Предпринимательство и капитализм в XVI- XIX вв.

2.3. Опыт развития западного предпринимательства на рубеже XIX- XX вв.

Глоссарий:

Альтруизм - нравственный принцип поведения, означающий способность бескорыстно жертвовать собственными интересами в пользу интересов другого человека.

Аскетизм - ограничение и подавление чувственных влечений, желаний («умерщвление плоти») как средство достижения религиозных или этических целей.

Глобализация - процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации. Основным следствием этого является мировое разделение труда, миграция в масштабах всей планеты капитала, человеческих и производственных ресурсов, стандартизация законодательства, экономических и технологических процессов, а также сближение культур разных стран. Это объективный, естественноисторический процесс, который носит системный характер, то есть охватывает все сферы жизни общества.

Интернационализация – усиление участия страны в мировом хозяйстве.

Либерализм — политическая доктрина, разработанная в Европе в 17-м столетии и предполагающая отрицание авторитарных форм правления, защиту свободы слова, ассоциации и религии, а также утверждение права частной собственности.

Мануфактура – форма крупного производства, в котором при господстве ручного труда существует разделение его между различными категориями работников.

Меркантилизм – экономическая политика эпохи первоначального накопления капитала, которая отражала интересы торгового капитала, когда он был еще соединен с промышленным капиталом. Меркантилисты считали, что прибыль создается в сфере обращения, а богатство нации заключается в деньгах. Поэтому меркантилистская политика была направлена на привлечение в страну возможно большего количества золота и серебра.

Пиратство - морской разбой, в международном праве незаконный захват, ограбление или потопление торговых и др. гражданских судов, совершаемый в открытом море частновладельческими или государственными судами.

Плюрализм — позиция, согласно которой существует несколько или множество независимых и несводимых друг к другу начал или видов бытия, оснований и форм знания, стилей поведения и прочее.

Спекуляция - 1) купля-продажа ценностей (акций, товаров, валюты и т. д.) с целью получения прибыли от разницы между покупной и продажной ценой (курсом).2) В переносном смысле - расчет, умысел, направленный на использование чего-либо в корыстных целях.

Транснациональные корпорации — частные, государственные или смешанные предприятия, не зависящие от страны их происхождения и имеющие в двух или более странах структуры, которые функционируют в

соответствии с системой принятия решений, позволяющей проводить их согласованную политику и общую стратегию.

Фирма – это самое общее название предприятия или компании, коммерческой организации, ведущих предпринимательскую деятельность. Различают множество разновидностей фирм в зависимости от сферы деятельности – торговые, инвестиционные, консалтинговые фирмы и многие другие.

2.1. Предпринимательство в период средневековья (IX-XVI вв.)

Как свидетельствует история, отношение к деньгам в христианстве было двояким. Христианство возникло как религия наиболее бедных и обездоленных слоев Римской империи, поэтому отношение к богатству было скорее отрицательным. Ранние христианские авторы призывали своих последователей оставить заботу о земных богатствах и обратить все свои силы на достижение духовных благ. Иисус Христос словами евангелиста Марка призывал:

«Не заботьтесь для души вашей, что есть и что пить, ни для тела вашего, во что одеться... Взгляните на птиц небесных: они не сеют, ни жнут, ни собирают житницы, а Отец ваш Небесный питает их».

В другой проповеди Христос, обращаясь к богатому юноше, говорит: «Если хочешь быть совершенным, пойди, продай имение свое и раздай нищим, и будешь иметь сокровище на небесах; и приходи и следуй за Мной». Услышав слово сие, юноша отошел с печалью, потому что у него было большое имение. Иисус же сказал ученикам Своим: «Истинно говорю вам, что трудно богатому войти в Царство Божие. И еще говорю вам: удобнее верблюду пройти сквозь игольное ушко, нежели богатому войти в Царство Божие».

В I тыс. н. э. у верующих культивировались такие качества, как бескорыстие, альтруизм, аскетичность,

религиозность и пр. Считалось, что служение Богу важнее, чем служение богатству, поэтому в эпоху Средневековья количество монахов многократно превышало число предпринимателей. Занятие предпринимательством, т.е. нацеленность на получение прибыли, если не осуждалось, то и не поощрялось церковью, так как Христос призывал своих последователей: «Не собирайте себе сокровищ на земле, где моль и ржа истребляют их, и где воры подкапывают и крадут. Но собирайте сокровища на небе, где ни моль, ни ржа не истребят их».

Соответственно данному тезису в 1139 г. II Латеранский собор провозгласил, что ростовщик не будет допускаться к причастию и не будет погребен в святой земле

С другой стороны, в Евангелии можно найти и другие призывы - к трудолюбию и предприимчивости, примером которой является притча о человеке, оставившем трем своим рабам серебро на время своего отсутствия. Двое слуг пустили эти деньги в оборот и приумножили богатство своего господина, третий же раб просто зарыл талант (старинная мера веса) серебра в землю.

В результате хозяин жестоко наказал его, сказав: «Лукавый и ленивый раб! Ты знал, что я жну, где не сеял, и собирал там, где не рассыпал. Посему надлежало тебе отдать серебро мое торгующим, и я пришел и получил бы мое с прибылью. Итак, возьмите у него талант и отдайте имеющему десять талантов. Ибо всякому имеющему дастся и приумножится, а у не имеющего отнимется и то, что он имеет».

Фактически эта притча пропагандирует финансово-кредитное и торговое предпринимательство. Согласно ей, деньги должны приносить доход, а «замораживание» капитала равнозначно закапыванию своего таланта в землю.

Кроме того, следует понимать, что, несмотря на призывы отцов Церкви к отрешению от земных благ, базисные потребности людей заставляли их стремиться к богатству и благополучию. Поэтому на протяжении Средневековья предпринимательство все равно существовало - в лице купцов, ростовщиков, ремесленников и сельскохозяйственных производителей. Да и сама Церковь в лице ее духовенства не гнушалась прибыльными операциями, наиболее одиозными формами которых являлись продажи индульгенций (отпущение всевозможных грехов за деньги) и торговля фальсифицированными святынями («щепок с креста Господня», «волос с головы Иоанна Крестителя» и пр.).

Эпоха Возрождения. Переход от темного Средневековья к эпохе Возрождения не был внезапным и резким. Промежуточными звеньями между этими эпохами явились итальянские города-государства, через которые шел взаимный обмен товарами между Востоком и Западом. Венеция, Генуя и другие итальянские города сумели накопить значительные богатства еще в XI-XIII вв. Этому способствовали крестовые походы, торговля, специализированные ремесла, финансовые операции, пиратство и другие явления, в результате которых итальянские города стали играть значительную роль в мировой политике. У них не было таких неограниченных природных ресурсов, как у других европейских стран, но зато были деньги и ничем не ограниченная инициатива, которая позволяла относительно небольшим городам влиять на территории, во много раз превышающие их собственную.

В этих городах впервые предприниматели (купцы, банкиры и цеховые мастера) становятся столь же влиятельной силой, как дворяне и духовенство. Люди впервые увидели, что не только высокое происхождение, но и ум, трудолюбие, смелость и личная инициатива могли

вывести человека в высшие эшелоны власти. Если в эпоху Средневековья влияние человека определялось его происхождением или числом вассалов, то в эпоху Возрождения власть человека начинает определяться его финансовым состоянием. Можно сказать, что именно тогда предпринимательство начало осознавать себя экономической и политической силой. При этом основу предпринимателей в итальянских городах составляли купцы и банкиры.

В XIV-XV вв. товарно-денежные отношения получают дальнейшее развитие, а в производстве намечается переход от индивидуального труда ремесленников к коллективному труду наемных рабочих. Эти тенденции привели к возникновению первых промышленных предприятий - мануфактур. Психологические изменения в сознании людей были не менее значительными, чем экономические. Христианские мотивы самоотречения и служения Богу стали постепенно сменяться идеями служения богатству. С той же страстью, с которой средневековые рыцари отправлялись на Восток завоевывать Гроб Господний, купцы и банкиры эпохи Возрождения завоевывали новые рынки и богатство. Альтруизм в качестве ведущей мотивации стал меняться на эгоизм, что раскрепостило личную инициативу людей и дало им энергию. Безусловно, этот эгоизм и жесткая конкурентная борьба в какой-то мере ослабили миротворческое влияние христианства, но вместе с тем в то время возрастала и ценность отдельной человеческой жизни. Если раньше жизнь человека рассматривалась лишь как мимолетный эпизод между рождением и вечным существованием после смерти, то теперь жизнь человека на этой земле приобретала собственный смысл. Этому способствовало и то, что в эпоху Возрождения для европейцев заново открывались сокровища античной культуры, находившиеся под запретом церкви.

Эпоха географических открытий. К концу XV в. в европейской экономике возникла определенная напряженность, связанная с рядом причин: насыщением внутреннего рынка товарами, трудностью торговли с восточными странами, а также нехваткой золота, которое служило в те времена основным финансовым эквивалентом стоимости товаров. Конец XV – начало XVI в. характеризовался эпохальными географическими открытиями. Христофор Колумб в 1492 г. открыл Америку, Васко да Гама в 1497-1498 гг. впервые совершил морское путешествие из Португалии в Индию, нарушив монополию восточных государств на доставку товаров с Востока по «шелковому пути». В 1519-1521 гг. экспедиция Фернана Магеллана впервые совершила кругосветное плавание, обогнув земной шар. Эти и другие экспедиции организовывались и финансировались правителями европейских государств, а также купцами и предпринимателями, которые рассчитывали на прибыльную торговлю с богатыми землями Индии и Восточной Азии. Завоевание Америки испанскими конквистадорами и открытие португальцами морского пути в Индию сделали Испанию и Португалию ведущими морскими державами. Однако Англия и Голландия, в которых капиталистические отношения были более развиты, оказывали активное противодействие испано-португальскому могуществу. Впрочем, и те и другие страны черпали свое экономическое могущество из своих колоний, нещадно эксплуатируя страны Америки и Африки. Колонии служили не только источником сырья и дешевой рабочей силы, но и неограниченным рынком сбыта, что, впрочем, ограничивалось низкой покупательной способностью туземного населения. К XVI в. в общих чертах оформился мировой рынок, а приморские города Европы превратились в крупные торгово-финансовые центры.

2.2. Предпринимательство и капитализм в XVI-XIX вв.

С XVI в. в некоторых странах Европы сначала в промышленности, а затем в сельском хозяйстве капиталистические отношения начали постепенно вытеснять феодальные. Мелкое ремесленное производство как источник экономического богатства исчерпывает себя, и цеховые организации уступают пальму первенства мануфактурам. В сельском хозяйстве наиболее передовых западноевропейских стран стали все большую роль играть сельские предприниматели-фермеры, которые брали в аренду землю, вкладывали собственный капитал в приобретение средств производства и использовали наемную рабочую силу. Одновременно с этим процессом происходило изменение менталитета феодалов, часть которых отказывалась от управления землей, предпочитая получать за нее арендную плату (земельную ренту). Как отмечают некоторые исследователи, в эту переходную эпоху аграрный переворот внес раскол в сословие дворян: появилось старое и новое дворянство. Если раньше дворянину было зазорно заниматься какой-либо коммерческой деятельностью, то теперь они полностью используют возможности обогащения с помощью своих землевладений. Земля становится выгодным вложением капитала, и богатые крестьяне, горожане, чиновники стали приобретать землю, а дворяне - заниматься предпринимательством в сфере промышленности и торговли.

Позиция государства по отношению к предпринимательству в процессе исторического развития претерпевала определенные изменения: от меркантилизма - к либерализму. Меркантилизмом называют экономическую политику раннего капитализма, которая выражалась в активном вмешательстве государства в хозяйственную жизнь с целью развития отечественной экономики. Эта

стратегия выражалась в сдерживании налогов, поддержке ремесленников и мануфактур, устранении таможенных барьеров внутри страны и ужесточении таможенной политики по отношению к импортным товарам. Термин «меркантильность», который сначала обозначал только экономическую политику, впоследствии стал распространяться на личные качества. Этим словом принято обозначать прагматичного и расчетливого человека, умеющего контролировать свои эмоции и ставящего прибыль своей главной целью.

В начале XVII в. значительную роль в мировом движении товаров и капитала стали играть торговые компании. При поддержке государства создавались фирмы, наделенные монопольным правом торговать с Индией и Америкой. В 1599 г. в Англии, а спустя несколько лет и в Голландии создаются Ост-Индские компании, которые получили от своих правительств полномочия на монопольную торговлю в Индии. Затем были созданы аналогичные компании для торговли с Америкой. Со временем эти организации достигли такой степени могущества, что фактически превратились в неофициальные правительства тех областей, в которых они вели торговлю. В этих условиях отдельным предпринимателям было чрезвычайно трудно вести собственное дело и конкурировать с такими гигантами. Помимо препятствий, которые чинили крупные торговые компании отдельным купцам, занятие торговым предпринимательством было сопряжено с повышенным риском из-за потери кораблей в результате бурь или нападений пиратов.

Другой фактор риска был связан со спекулятивным характером ряда финансовых операций, в которых частные вкладчики теряли все свои сбережения. В качестве примеров крупных финансовых скандалов можно привести банкротство торговой «Компании южных морей» в Англии

и дефолтом Национального банка Франции в начале XVIII в. Эти события нанесли существенный финансовый урон представителям мелкой и средней буржуазии, привели к разорению массы предпринимателей. Подобные события осуществляли психологический отбор людей, наиболее приспособленных к предпринимательской деятельности – амбициозных личностей, склонных к риску, устойчивых к эмоциональным потрясениям.

Во второй половине XVIII в. сначала в Великобритании, а затем в других развитых странах Запада стали развиваться экономические и социальные изменения, получившие название «промышленная революция». С одной стороны, эти процессы были инициированы научно-техническим прогрессом и повышением производительности труда, а с другой - социальными изменениями в обществе, когда феодальные отношения стали меняться на буржуазные. Огромные массы людей, которые ранее почти безвозмездно работали на своих господ, стали выходить на рынок труда в качестве наемных рабочих, продающих свой труд, или же в качестве свободных предпринимателей.

Основными достижениями научно-технического прогресса в XVIII-XIX вв. были: механизация текстильного производства, создание паровой машины и широкое использование каменного угля, применение парового двигателя в железнодорожном и водном транспорте, возникновение химического производства, промышленное использование электричества и пр. Все эти изменения, с одной стороны, многократно активизировали экономику передовых западных стран, а с другой стороны, сделали ее крайне неустойчивой, что нашло отражение в первых мировых кризисах. Первым из них стал экономический кризис 1857 г., за которым последовала длинная череда экономических и финансовых потрясений. Наиболее известным и затяжным из них стала Великая депрессия 20-

х гг. XX в. в США, нанеся значительный урон не только мелким предпринимателям, но и крупным фирмам.

В настоящее время высокая интегрированность мировой экономики придает ей дополнительную устойчивость, что, впрочем, не предотвращает возможности экономических кризисов. Но даже в периоды относительной стабильности миллионы предпринимателей по всему миру разоряются, едва начав свое дело, в то время как другие сотни тысяч добиваются коммерческого успеха.

2.3. Опыт развития западного предпринимательства на рубеже XIX-XX вв.

В 70-90-е годы произошли существенные изменения в общественной жизни человечества. Эти изменения характеризуются, по мнению специалистов, тремя направлениями:

- изменениями самой эпохи;
- сдвигами, происходящими в экономической среде;
- появлением новых социальных структур и связанными с ними новыми особенностями управления обществом.

В этот период в мире нарастает процесс интернационализации хозяйственной жизни, что способствует усилению международного разделения труда, специализации, ускоряет экономическое развитие, повышает уровень жизни и ее качество. Появляются новые потребности и способы их удовлетворения.

Одновременно этот процесс несет с собой и опасности чрезмерной нивелировки, усреднения образа жизни. Особенно остро эти противоречия проявляются в сфере культуры.

Поэтому наряду с интернационализацией наш мир характеризуют национальные движения не только в развивающихся, но и в развитых странах мира. Что же касается нашей страны, то здесь национальная проблема

привела к полному краху «имперской» системы и угрожает сегодня единству России.

Предприятия, испытывающие воздействие растущей интернационализации, несут в себе и способы решения этих острых проблем. Как свидетельствует опыт Запада, именно предприятия являются основой развивающегося единого экономического пространства. В них человечество может найти эффективный способ решения многих глобальных вопросов современности.

Другим фактором, радикально меняющим и общий облик мира, и прежде всего экономическую среду, является научно-техническая революция (НТР).

Сдвиги в технике и методах производства издавна присущи экономической истории человечества. Но в современных условиях они резко ускоряются и вносят качественные изменения в экономику Запада. В настоящее время совершается переход от общества промышленного, возникшего в результате переворотов XVIII -XIX века, к новому типу общества - информационному. В итоге качественно меняются соотношения между производством продукта и знанием, характер труда, роль различных фаз общественного воспроизводства, структура производства, его управление и многое другое.

В качестве примера новых явлений, вызванных к жизни НТР, приводящих к серьезным модификациям социально-экономического фундамента современного западного общества, можно привести интенсивный отток работников из отраслей материального производства в сферу услуг. Так, в Великобритании, Франции, Швеции, Нидерландах доля работников сектора услуг в общей численности самодеятельного населения уже в конце 80-х годов превосходила 60%, в США -72%. Тенденция перехода в сферу обслуживания сохраняется и в 90-е годы и, очевидно, будет продолжаться и в дальнейшем.

Необходимо подчеркнуть еще один факт, связанный с НТР. Речь идет о том, что НТР усиливает роль предприятий, порождает изменения в их структуре, делает необходимым появление нового типа предпринимателя, понимающего современные потребности общества, обладающего новейшими знаниями и отвечающего требованиям, которые общество предъявляет к участникам экономического процесса в настоящее время.

Под влиянием глобализации, происходящей в мире, сдвигов, порождаемых НТР, растет социализация западного общества. Часть стоимости, производимой в хозяйстве, перераспределяется посредством различных механизмов на нужды общества в целом или отдельных категорий населения.

Эта тенденция четко прослеживается на уровне предприятий. Предприятию в наши дни уже недостаточно иметь только четко выработанную финансовую, инвестиционную и технологическую политику. В современных условиях каждое предприятие не может существовать, успешно функционировать без социальной политики. Опыт свидетельствует, что отсутствие социальной политики всегда очень дорого стоит для предприятия.

В условиях НТР открываются большие возможности для новых деловых начинаний и одновременно обостряется конкурентная борьба, глубоко трансформируется культурная среда в связи с повышением уровня образования и подготовки кадров, появлением новых профессий, качественной эволюцией ценностей в современном обществе.

Рассмотрим основные изменения, которые происходят в западном предпринимательском движении под влиянием выше перечисленных факторов:

1 Главным из многих изменений является своеобразный бум предпринимательства, который

продолжается уже в течение ряда десятилетий. Нынешняя волна предпринимательства, охватившая в первую очередь США, распространилась на Западную Европу, Японию и на другие новые индустриальные страны. Это свидетельствует о том, что в основе указанной тенденции не какие-либо особые черты, присущие одной стране, а объективные факторы развития экономики цивилизованного общества в целом.

В качестве примера могут служить такие страны, как США, Франция, Италия, ФРГ и некоторые другие.

В США из 18 млн. зарегистрированных предприятий всех типов (за исключением сельскохозяйственных) более 13 млн. возникли в последние десятилетия. В течение последнего десятилетия в США ежегодно возникало по 600 тыс. новых фирм, из которых примерно 2/3 реально начинали осуществлять деловые операции.

Во Франции в 1952 году количество предприятий, действующих в промышленности, строительстве и общественных работах, составляло 554,4 тыс., а через 20 лет оно возросло до 1461,1 тыс. Особенно высокие темпы создания новых предприятий имели место в 80-е годы.

Примерно такую же динамику можно было наблюдать в последние годы и в Италии, Англии, ФРГ и в других странах. Важным показателем роста предпринимательского движения является увеличение количества миллионеров. Например, в США в 90-е годы насчитывалось более 2 млн. миллионеров.

2 70-90-е годы стали периодом быстрого роста и усиления мощи крупных промышленных объединений, имеющих дочерние предприятия за рубежом. По данным ООН транснациональных корпораций (ТНК) в 90-е годы насчитывалось более 13 тыс. Сегодня они играют решающую роль во многих сферах промышленного производства. На долю предприятий ТНК в начале 90-х годов приходилось около половины стоимости ВВП

Запада. Они осуществляют примерно 50% товарного экспорта и 90% экспорта капиталов западных стран.

В 80-е годы ТНК продолжали расширять область деятельности, охватывая все новые отрасли мировой экономики - банковские и страховые операции, другие секторы кредитной системы, туризм, сферу услуг.

Крупные ТНК появились не только на Западе и Японии, но и в таких странах, как Канада, Австралия, в Республике Корея и в других «новых индустриальных странах». Все эти страны усиленно создают сеть своих филиалов по всему миру (в том числе и в России).

3 В начале 80-х годов получает развитие новая организационная структура, основу которой составляют промышленные концерны и банки. Увеличивается объем капиталов, контролируемых ведущими промышленно-финансовыми группами - этим «руководящим ядром» сегодняшней экономики Запада.

4 Мелкие и средние предприятия, которые в прошлом часто объявлялись ликвидированными, в жизни показали живучесть и устойчивость. Вместо предсказанного исчезновения малого бизнеса в результате интеграционных процессов и роста ТНК на Западе наблюдается, как уже было сказано, гигантский предпринимательский бум. А ведь его основа - своеобразный ренессанс мелкого и среднего предпринимательства.

Большинство мелких и средних предприятий во всех странах Запада являются единоличными владениями. Они принадлежат отдельным индивидуальным предпринимателям или их семьям.

В США из упоминавшихся 18 млн. предприятий 99% относится к категории малого бизнеса. К нему, по американской статистике, принадлежат фирмы с количеством занятых до 500 человек, в том числе

предприятия мелкого бизнеса с числом работающих до 20 человек.

Критерии мелких и средних предприятий, используемые в различных странах, отличаются друг от друга. В Англии, например, мелкими считаются предприятия, имеющие менее 200 занятых, а в строительстве - не более 25 занятых.

Важнейшим показателем значения мелкого и среднего семейного предпринимательства является его роль в народном хозяйстве. Так, на долю малого бизнеса приходится около 40% ВВП США. В ФРГ, где действует 2,1 млн. мелких и средних фирм, на них производится 2/3 ВВП, в них работают 2/3 всех занятых в хозяйстве страны. Во Франции, по официальным данным на 1 января 1987 г., на мелких и средних предприятиях работали 52,4% всех занятых в промышленности, 81,4% занятых в строительстве и сельском хозяйстве, 78,2% - в торговле, 28,6% - на транспорте, 13,7% - в сфере финансовых услуг. Всего на мелких и средних французских предприятиях работало почти 11,5 млн. человек. Их доля в инвестициях составляла 48%, в торговом обороте - 60,2%, в экспорте - 49,6%.

Естественно, возникает вопрос: почему, несмотря на рост гигантов транснационального бизнеса, сохраняется столь большое значение мелкого и среднего предпринимательства?

Причем «секретов», разумеется несколько. Специалисты считают, что наиболее важное значение имеет «созидательная концепция», лежащая в основе семейного дела и вообще мелкого бизнеса. Мелкие предприятия становятся «долгожителями», но мнению специалистов, в том случае, если они обеспечивают высокое качество своей продукции.

Другой «секрет» состоит в «уважении к людям», идет ли речь о персонале самого предприятия или о

потребителях его продукции. Залог успеха, считают предприниматели, - в постоянном «диалоге» с людьми, в изучении потребностей, в стремлении максимально удовлетворить их.

Большое значение имеет широкое развитие специализации. Именно благодаря специализации мелкий бизнес находит на рынке свою нишу.

Необходимо подчеркнуть, что мелкий бизнес во всех странах в значительной мере ослабляет остроту проблемы безработицы. И в этом состоит важный элемент опыта Запада, который необходимо использовать.

Например, только в США за последние 10 лет (80-е - начало 90-х годов) фирмы с численностью персонала менее 20 человек создали 60% новых рабочих мест, главным образом в сфере услуг; за этот период малые фирмы предоставили работу 25 млн. человек, в то время как крупные корпорации сократили число занятых почти на 3 млн. человек.

Непременным условием специализации является техническая модернизация мелких предприятий.

Мелкий бизнес выступает в роли пионера в разработке новой технологии- «технологии информации».

Опыт Запада свидетельствует, что мелкий бизнес оказался весьма эффективной формой управления экономикой, а также проверки жизнеспособности любых нововведений. Высокая гибкость, быстрота реакции на изменение рыночных условий, отсутствие жесткой регламентации научного поиска и производственной работы, широкие возможности для личной инициативы и разумного риска - таков, по заключению специалистов, далеко не полный перечень слагаемых успеха малых фирм.

Можно сказать, что мелкий предприниматель является своего рода символом всего предпринимательства, приобретшего на Западе решающее значение во всех сферах социально-экономической жизни. На Западе

хорошо понимают, что дальнейшее развитие общества во многом зависит от подготовки кадров мелких и средних предпринимателей. Этому в последние годы уделяется огромное внимание. Созданы и функционируют сотни школ и специальных центров подготовки кадров предпринимателей. Издаются обширная учебная и научная литература.

Рассмотрим правовую структуру и основные виды предприятий в западных странах.

Предпринимательское право Запада различает, прежде всего, две фундаментальные группы предприятий - единоличные и партнерские. Каждая из них имеет различные конкретные правовые формы. Так, единоличные предприятия часто существуют в виде так называемых простых обществ. По сути дела, это уже переходные формы к типу партнерских предприятий. Партнерские предприятия подразделяются обычно на две основные подгруппы: объединения лиц (товарищества) и объединения капиталов (компании). В отдельную группу обычно выделяют кооперативные предприятия, которые в ряде Западных стран получили широкое распространение.

Итак, с точки зрения правовой структуры предприятий на Западе различают: единоличные (простые общества), партнерские (товарищества и компании) и кооперативные.

Первичной фирмой любого хозяйствования на Западе считаются единоличные предприятия. На их долю приходится большинство действующих предприятий. Например, в начале 90-х годов в США из примерно 18 млн. зарегистрированных предприятий (без сельскохозяйственных) 10 млн. были единоличными владениями и 4,5 млн. - партнерскими фирмами и корпорациями, использующими наемный труд.

Чистый тип товариществ (объединений лиц) имеет разнообразные правовые формы. В современной Западной

Европе (как и в дореволюционной России) широко распространены открытые торговли или полные товарищества и коммандитные товарищества.

Члены открытых торговых и полных товариществ несут солидарную, неограниченную, личную ответственность, т.е. они отвечают всей своей личной собственностью за долги товарищества. Даже если лица вступают в уже существующее общество, они обязательно несут ответственность наряду со старыми членами общества за все задолженности, в том числе и возникшие прежде, еще до их вступления в общество. Если какой-либо член общества выходит из него, то он неограниченно ответственен за все задолженности, возникшие до его выхода из общества, на протяжении последующих пяти лет. Такова практика, существующая в ФРГ, Австрии, Швейцарии и ряда других стран.

Иной принцип ответственности в коммандитных товариществах. В них принцип ответственности раздела между двумя группами членов. Часть из них, как и в открытом торговом товариществе, несет ответственность за долги общества всем своим состоянием. А другая часть отвечает лишь в пределах своего вклада (как правило, речь идет о вкладе в уставной капитал).

В XX веке некоторые коммандитные товарищества стали превращаться в акционерные компании. Это было связано с общим рядом новых форм организации предпринимательской деятельности.

Среди таких новых форм для стран Западной Европы в XX веке, и особенно в последние десятилетия, наиболее характерны две формы: общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества.

Предпринимательское право во всех западных странах в отдельную группу выделяет кооперативные предприятия. При этом под кооперативом обычно понимается общество, деятельность которого направлена в

принципе не на получение дохода, а на оказание помощи и содействия членам общества.

На практике многие западные кооперативы сегодня превратились в крупные высокодоходные предприятия, играющие важную роль в ряде сфер народного хозяйства.

Рассмотренное разнообразие правовых и организационных форм предприятий свидетельствует о плюрализме западного предпринимательства. В то же время такой плюрализм включает в себя и плюрализм форм собственности.

Существуют три формы собственности: частичная, коллективная (групповая, в том числе и кооперативная) и государственная. Главной, ведущей формой выступает частная собственность. Об этом свидетельствует та большая роль, которую играют единоличные предприятия - это, можно сказать, классическая форма частной собственности. К сфере частной собственности должны быть отнесены также многие объединения лиц и некоторые компании, в частности общества с ограниченной ответственностью.

Что касается акционерных компаний, то значительные их количества следует отнести к сфере коллективной, групповой собственности. К ней относятся и большинство кооперативов, а также ряд предприятий, принадлежащих муниципалитетам.

Государственная собственность издавна играла важную роль в значительной жизни Запада. Правда, в этой области в последнее время происходят немалые изменения, связанные с осуществлением приватизации западной экономики - снижается доля государственного сектора.

В то же время значение государства как средства, создающего благоприятные условия для бизнеса, не только не уменьшилось, но даже возрастает. Государство на Западе выступает в роли инвестора, организатора научных

исследований, координатора всей экономической активности.

В условиях обостряющейся конкуренции возрастающее значение для предпринимателей как организаторов и руководителей производства приобретает управление «человеческими реформами». Предпринимателями Запада разрабатывается новая глобальная стратегия, цель которой - повысить материальную и моральную заинтересованность работника, привлечь его к более активному участию в управлении производством, повысить содержательность труда и степень удовлетворенности его итогами. В этой области всемирную известность получил опыт Японских предпринимателей.

Центральное место в деятельности многих японских компаний в последние годы принадлежит специфической форме организации труда персонала, получившей название «кружки контроля качества». Первые такие кружки были созданы в конце 1962г. на предприятиях крупных машиностроительных компаний. Кружок - это группа занятий, обычно по 8-10 человек, функционирующая непосредственно на рабочем месте. Основными задачами кружка являются поиск, изучение и решение практических задач, а также постоянное обучение всех его членов. При создании кружка обязательно должен соблюдаться принцип полной добровольности.

Результаты работы в кружках, работы совместно со специалистами и оказывают влияние на решение производственных проблем, осуществляя на практике менеджмент, основанный на участии. Кружки качества пропагандируются как реальное воплощение широко распространенного в современной Японии лозунга: «каждый занятый – управляющий».

Можно с уверенностью утверждать, что быстрое усиление позиций Японии на мировом ранке за последние

два десятилетия в значительной степени достигнуто за счет активного использования кружков качества, позволивших ускорить процесс развития производства, разработка и практическое освоение новейших прогрессивных технологий, роста производительности труда, повышения качества выпускаемой продукции. Усилилась моральная и материальная заинтересованность участников производства в результатах своей деятельности.

Политика управления предпринимателей человеческими ресурсами приобрела весьма своеобразные формы в Финляндии. Патронат страны выдвинул лозунг «антропоцентрической рыночной экономики», т.е. рыночного хозяйства, в центре которого стоит человек. Представители финского патроната считают главным сегодня добиться освоения человеческого фактора, так как предпринимательская деятельность в современных условиях базируется в значительно большей степени на капитале, содержащемся в человеческом мозге, чем на традиционном капитале. Поэтому трудящимся рекомендуется максимально участвовать в деятельности фирм, выдвигать новые идеи, а руководству фирм - организовать стимулирование с вознаграждением, поддерживать духовный рост и отношения «человек-человек» вместо отношений «человек-машина».

Другим популярным направлением сегодняшней предпринимательской деятельности Запада является маркетинг.

Одна из аксиом подлинного предпринимательского хозяйствования на Западе – «интересы клиента превыше всего». Ориентация на потребителя, однако, не возникает сама по себе даже в условиях рынка. Она становится реально действующим принципом только на базе продуманной деловой стратегии, соответствующих организационно-управленческих концепций и методов. Их совокупность и есть маркетинг, который сегодня является

одной из ключевых проблем западного предпринимательства. Удовлетворение ожиданий потребителей есть путь к успеху. В противном случае предприятие неминуемо потерпит крах.

В условиях рыночной экономики выживает только производитель, способный производить то, что нужно потребителю. Поэтому основой маркетинга являются изучение потребностей людей, их эволюции, закономерностей формирования, а также способов удовлетворения нового спроса, разработка конкретных программ производственно-коммерческой деятельности.

Бесспорно, что в отношениях предпринимателей и потребителей огромную роль играют чисто экономические соображения. Но наряду с подобными соображениями на Западе немалое значение имеют этические факторы.

Основой этики бизнеса являются честность и порядочность в деловых общениях. Утверждению этих принципов способствует государство. В США, например, был принят целый ряд законов и других актов, регулирующих отношения предпринимателей и граждан.

Ведущую роль в разработке и осуществлении этических норм играют сами предприятия и их объединения.

Многие фирмы разрабатывают собственные этические кодексы. Разработаны и действуют своего рода «условные», или отраслевые, кодексы, в соответствии с которыми, фирмы той или иной отрасли следуют одинаковым этическим критериям.

Вместе с тем не надо забывать и о недостатках присущих западному бизнесу.

За последние 10-20 лет происходит рост коррупции, причем не только в сфере государственной, но и в мире частного бизнеса. Во всех странах Запады ведется широкая борьба против коррупции, в которой активно участвуют и предприниматели, и их организации.

Предприниматели принимают широкое участие в разнообразной благотворительной деятельности. Во Франции, например, существует общенациональная Ассоциация развития меценатства промышленников и коммерсантов. В 1985 году ее расходы на поддержку культуры превысили 350 млн. франков.

Очень развито меценатство и в США. В 1989 году по оценке печати объем филантропических даров превысил в США 4,75 млрд. долл., что превышает общую сумму соответствующих расходов 1989г. во всех других странах Запада, вместе взятых. В США, пожалуй, не найдется ни одного университета, в финансировании которого не участвовал бы в той или иной форме какой-либо состоятельный предприниматель.

По сведениям английских авторов, главным направлением спонсорской деятельности предпринимателей Великобритании является спорт. На него приходится 90% всех филантропических даров.

Наиболее четко особенности предпринимательства прослеживаются в США, где предпринимательство достигло как бы «классических» параметров. Опыт США распространился по всему миру.

Статус предпринимателя в США, представления общества о нем, оценка его действий пронизаны высокой престижностью предпринимательства, уважительным отношением к нему, абсолютным авторитетом активного и деятельного человека, умеющего делать деньги. Бизнесмен в США - почетная и доходная профессия, которую желают многим новорожденным. Добиться экономического успеха, заработать состояние и тем самым укрепить свою независимость и самостоятельность - таково в кратком изложении содержание «американской мечты», вдохновлявшей многих американских предпринимателей. Культ богатства получил в стране весьма широкое распространение.

Существенно отличается от американской социально-психологическая атмосфера Франции.

Французское предпринимательское сословие так же стремится к обогащению, как и американское, но оно не афиширует этой своей деятельности, не превращает ее в некий культ богатства. Ограничителем является представление о чести сословия.

Третий вид философии бизнеса демонстрируют предприниматели Нидерландов. На предприятиях в этой стране, как и в целом в нидерландском обществе, отвергается сам принцип любого давления - формального и неформального.

Престиж предприятий, система их действий основываются на правиле консенсуса между всеми участниками экономического процесса и общественной жизни. В обществе культивируется внимательное, объективное, уважительное отношение к достигнутым соглашениям. При этом отвергаются санкции, которые применяют в США по отношению к нарушителям соглашений.

По мнению специалистов, существует большое отличие опыта Японии от американского или западногерманского. Для Европы характерны «консюмеризм», индивидуализм и парламентская демократия. Экономическая стратегия здесь определяется волей потребителя и правом на прибыль предпринимателя.

Действия японских предпринимателей «цементируются» не с помощью погони за личным обогащением, а с помощью таких ценностей, как призывы бороться против опасности для японской нации или лозунг единства всего японского, прославления дисциплины, чувства иерархии.

В Японии издавна индивид не наделялся суверенными правами. Главное было в осознании индивидом своего места в пирамиде общества - семьи,

фирмы, производства, всего государства. Интересы группы всегда ставились и ставятся сейчас выше интересов индивида. Но в то же время группа, производство, фирма, государство принимают самое активное участие в жизни каждой отдельной человеческой личности. Поэтому вся система японского менеджмента направлена на максимальные раскрытия способностей человека, на эффективное их использование, на пробуждение у персонала потребностей постоянно учиться и на стимулирование желания применять полученные знания в производственной практике.

Нельзя не обратить внимание при характеристике методов и тактики японских предпринимателей на такое явление как своеобразная «тойотизация Запада». «Тойота» - одна из крупных компаний Японии, успешно конкурирующая с американскими автомобильными гигантами на внутреннем рынке США.

В узком смысле под «тойотизацией» имеется в виду использование бригадной организации труда, повышающей ответственность каждого работника и его общую эффективность, внедрение жесткой, безукоризненной точной системы поставок всего необходимого предприятия и сбыта его продукции, что делает излишним складское хозяйство и резко уменьшает потери всего производства за счет усилий каждого его участника.

А в широком смысле «тойотизацией» можно назвать совокупности средств и направлений деятельности всех предприятий Японии, использование которых ведет к «японизации» мира. И можно привести массу примеров экспансии японских предпринимателей.

Первый пример касается учебы японских предпринимателей. Японцы сегодня - самые активные и прилежные ученики в американских школах бизнеса. Они вышли на первое место среди иностранных студентов во всех многочисленных школах бизнеса в США. Количество

японских граждан, получивших после окончания бизнес школы звание делового магистра, за пятилетие 1988-1992г. возросло в три раза. Основная цель обучения в США - надо хорошо знать своего конкурента.

Второй пример - благотворительная деятельность японских предпринимателей, переживающая бурный рост в последние годы. В 1989 году соответствующие расходы компаний Японии достигли порядка 1 млрд. долл.

В 1990 году в Японии создан клуб «одного процента», т.е. предприятий, которые на филантропические нужды выделяют не менее 1% их прибылей до уплаты налогов.

Учитывая размеры многих Японских предприятий, речь идет о немалых суммах. У «Тойоты», например 1% составил в 1991 году 540 млн. долл.

Не только Япония, США, но даже такая развитая страна как ФРГ также огромное внимание уделяет профессиональной подготовке предпринимательского персонала рабочих и технического состава, широкому внедрению современной организации менеджмента и маркетинговым исследованиям, сегментации рынков.

Контрольные вопросы:

1. Почему предпринимательство было относительно слабо выражено в эпоху Средневековья?
2. Что послужило толчком к бурному развитию предпринимательства в XV-XVI вв.?
3. Оцените позицию государства по отношению к предпринимательству в процессе исторического развития.
4. Каково влияние процесса интернационализации хозяйственной жизни на предпринимательство?
5. Назовите основные изменения западного предпринимательства, которые происходили под влиянием научно-технической революции, интернационализации.

Список литературы:

1. Камерон Р. Краткая экономическая история мира от палеолита до наших дней. М.: РОССПЭН, 2001.
2. История мировой экономики. Под ред. Г.Б. Поляка и А.Н. Марковой. М.: ЮНИТИ, 2002.
3. Кулишер М.И. История экономического быта Западной Европы. Челябинск: Социум, 2004.

Тема 3. Формирование предпринимательства на Руси в период средневековья (IX–XVII вв.)

Целевое назначение: показать истоки зарождения предпринимательства в Древней Руси, его дальнейшее развитие (основные направления) в эпоху создания и укрепления централизованного государства, а также охарактеризовать деятельность российских купцов и промышленников XVII в. и их вклад в развитие российского предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство, торговля (ярмарочная, базарная, в кредит), купец, полюдые, рынок, ростовщичество, мануфактура, таможенная пошлина.

План:

3.1. Характеристика торгово-предпринимательской деятельности в Древней Руси.

3.2. Характерные черты предпринимательства в эпоху создания и укрепления централизованного государства.

3.3. Значение деятельности российских купцов и промышленников XVII в. в развитии предпринимательства.

Глоссарий:

Весовщик - лицо, занятое взвешиванием или наблюдением за взвешиванием.

Вотчина - термин, употребляемый в русской исторической литературе для обозначения комплекса феодальной земельной собственности и связанных с нею

прав на зависимых крестьян. Как правило, делилась на господское хозяйство (домен) и крестьянские держания. В пределах вотчины ее собственнику (обладавшему правом иммунитета) принадлежала административная и судебная власть, право взимания налогов.

Гость - 1) на Руси до 16 в. крупный купец, торговавший с другими городами или зарубежными странами. Гости некоторых крупных городов объединялись в особые привилегированные корпорации: «Московское сто», «Ивановское сто», «Сурожане» и др.; 2) В конце 16 — начале 18 вв. член высшей привилегированной корпорации купцов. Каждый гость имел от царя особую жалованную грамоту «на гостиное имя». Основными привилегиями гостей были: освобождение от тягловых повинностей, свободный проезд за границу для торговли, право приобретать вотчины, подсудность непосредственно царю.

Десятина - налог в пользу церкви в размере одной десятой части дохода.

Затворы – лавки, которые располагались рядами по предметам торгова.

Купечество – социальный слой, занимающийся торговлей. Купец покупает товары для последующей продажи с целью получения прибыли, выступая посредником между производителем и потребителем.

Мыто - государственная пошлина, взимавшаяся при провозе через заставы товаров, предназначенных для продажи.

Погост — административно-территориальная единица на Руси. Впервые административно-территориальное деление на Руси установила княгиня Ольга, поделив Новгородскую землю на погосты, установив для них уроки, погост тем самым ассоциировался с местом остановки князя и его дружины во время сбора урока — погостьем (своего рода постоялый двор, от слов погостить, гостить, гостиница).

Полюдье - ежегодный объезд подвластного населения ("людей") древнерусскими князьями, боярами-воеводами и их дружинниками в 10-13 вв. с целью кормления и сбора податей.

Предпринимательство – экономически свободная новаторская деятельность, связанная с риском, ответственностью и конкурентной борьбой, имеющая целью достижение результатов, приумножение личного и общественного богатства.

Приказчик - служащий в имении, управляющий помещичьим хозяйством и исполнявший различные хозяйственные поручения.

Ремесленник - непосредственный производитель, занимающийся изготовлением ручным способом каких-либо изделий при помощи собственных орудий труда.

Ростовщичество – предоставление денежных ссуд под высокий процент.

Рынок — совокупность экономических отношений между субъектами рынка по поводу движения товаров и денег, которые основываются на взаимном согласии, эквивалентности и конкуренции.

Складничество - в Древней Руси одна из форм объединения людей для совместного ведения сельского хозяйства, промысла и торговли. Купцы-складники (часто ими были родственники) организационно выступали как единое торговое предприятие, но доход они делили из расчета внесенных каждым из них паев (товаров). Они заменяли друг друга в поездках, неся материальную ответственность за доверенный чужой товар.

Тамга - денежный сбор с торговых сделок в 13-16 вв., взимавшийся с торговли, ремесла, различных промыслов. С середины 16 в. назывался «рублёвая пошлина».

Торговля – отрасль народного хозяйства, реализующая товары путем купли-продажи. Разделяется на внутреннюю (оптовую и розничную) и внешнюю.

Ушкуйники - в Новгородской и Вятской землях XIV—XV веках члены вооруженных дружин, формировавшихся для захвата земель на Севере и торгово-разбойничьих экспедиций на Волгу и Каму. Ушкуйники, как явление, в достаточной степени представляют собой в условиях Руси местную практику разбойничьих набегов, известную также у варягов и викингов.

3.1. Характеристика торгово-предпринимательской деятельности в Древней Руси

Славянские племена в VI–VIII вв. заселили обширную часть Центральной и Восточной Европы. Восточная ветвь славянства распространилась к VIII–IX вв. в основном по Русской равнине от Черного моря и почти до Финского залива.

Неблагоприятные природно-климатические условия, соседство с основными путями миграции кочевых племен с Востока на Запад по степям Прикаспия и северного Черноморья наложили след на формирование хозяйственной культуры восточных славян.

Леса, покрывавшие в тот период основную часть Среднерусской равнины, значительно затрудняли занятия земледелием. Господствовавшая тогда подсечно-огневая система требовала огромных физических затрат и коллективных усилий, но зато давала возможность получать много хлеба.

Большое значение в жизни славянских племен играли реки. Они были центрами хозяйственной жизни, на их берегах строились города. Реки давали пищу, служили основными транспортными путями, вовлекая окраинные славянские земли в экономические связи с другими странами.

Южные степи были во многом враждебны нашим предкам, так как являлись «большой дорогой» для половцев, печенегов, хазар и других кочевых племен. Для защиты от их набегов славяне были вынуждены строить военные поселения. С другой стороны, кочевники не только разоряли славянские селения, но и служили связующим звеном между оседлыми цивилизациями, распространяя материальную культуру различных народов.

Постепенное продвижение на север Европейской части, освоение новых земель, где было сравнительно короткое лето и длинная, суровая зима, требовало определенной приспособленности жизненного цикла наших предков, влияло на формирование таких черт характера, как умение чрезмерно напрягать свои силы в короткий летний период и потом отдыхать в период вынужденного осеннего и зимнего безделья.

Колонизация огромных европейских пространств славянами не носила агрессивного характера, не сопровождалось грабежами и истреблением соседних народов. Терпимость и миролюбие привели к установлению добрососедских отношений с малочисленными соседями (меря, чудь и др.).

Образование древнерусского государства в 882 г. во многом было обусловлено предпринимательским духом восточных славян.

Понятие *предпринимательство* было введено в обиход Адамом Смитом и означало вид деятельности, *направленной на получение прибыли и связанной с риском*. Эти главные моменты присутствуют во всех позднейших определениях предпринимательства.

Оно может подразделяться на: торговое, промышленное, банковское и прочие виды; быть коллективным или индивидуальным; по масштабам относится к мелкому, среднему и крупному. Однако предпринимательская деятельность не каждому удается, не

все способны идти на разумный, оправданный риск ради получения прибыли.

Для развитой стадии предпринимательства характерны тесная связь с рынком, кооперация и разделение труда, самоокупаемость, отсутствие принуждения, свобода выбора способа действий, использование при необходимости наемного труда.

В средние века, когда господствовало натуральное хозяйство, рыночные отношения были слабыми, существовало внеэкономическое принуждение, можно наблюдать лишь начальный этап развития предпринимательства. Хотя оно и сыграл определенную роль в становлении в буржуазном обществе предпринимательства в «чистом» виде.

Древнейшим и главным видом предпринимательской деятельности наших предков была торговля. Торговлей занимались купцы – люди, оформившиеся на Руси в особую профессиональную группу и ставшие затем отдельным сословием.

Формирование классовых отношений, укрепление княжеской власти привели к накоплению излишков натуральных продуктов в руках князей и их дружинников, которые собирали дань с местных племен. Существовало два вида дани – *полюдье*, когда с ноября по апрель князь с дружиной ходили по славянским землям и собирали меха (скорую), мед, воск и другие товары. Второй вид дани назывался *повози*, когда крестьяне сами на лошадях привозили товары на княжеский двор.

Весной (пока была высокой вода) к Киеву приплывали огромные долбленые лодки из Смоленска, Чернигова, Новгорода догружались в Киеве товарами, и купцы плыли вниз по Днепру с вооруженной дружиной и княжескими послами к Константинополю и другим греческим городам. Этот путь стали называть «из варяг в

греки». Он пролегал через Неву, Ладожское озеро, Волхов, Ловать и Днепр.

Взаимоотношения с Византией не всегда были мирными. С IX по середину XI вв. киевские князья совершили шесть походов на Константинополь. Они большей частью вызывались стремлением Руси восстановить или поддержать торговые сношения с южным соседом. Походы завершались, как правило, подписанием торговых договоров.

Уже в этих договорах купцов, торговавших за границей, называли «гости». Эта была элита русского купечества, просуществовавшая до первой четверти XVIII в.

Наряду с Византией, русские купцы торговали с Хазарским каганатом, возникшим в VII в. (его власть простиралась от Крыма и Каспия до средней Волги; столицей Хазарии был город Итиль в устье Волги, рядом с современной Астраханью); со странами Востока.

Главными предметами торговли русского купца являлись хлеб, мед, воск, меха. Следует заметить, что меховая одежда была в большой моде при дворе халифов и у богатых арабов. Со своей стороны, восточные купцы предлагали украшения, вина и пряности, пользовавшиеся устойчивым спросом на Руси. Кроме того, через хазар на Русь поступало серебро и серебряные арабские деньги дирхемы, которые имели широкое распространение в Киевской Руси. Путь по Волге называли «из варяг в хазары».

Примерно в XI в., ко времени уже довольно широких деловых операций с участием арабских, византийских и западноевропейских купцов, возрастает значение Киева как центра посреднической торговли между Западом и Востоком. Транзитная торговля через южную Русь еще более оживилась после того, как

норманны и венгры перекрыли пути по Средиземноморью и Южной Европе.

В 988 г. Русь приняла православное христианство, это возвысило ее авторитет среди других народов Европы и Азии.

Принятие христианства в форме византийского православия как нельзя лучше отвечало реалиям сложной хозяйственной жизни славян. Для греческой православной веры не был характерен религиозный фанатизм и отчуждение от мирян, с которыми церковь жила одной жизнью. Служба велась на церковнославянском языке, понятном населению, священники не давали обета безбрачия, и даже было предпочтительнее, если они выходили из семейных мужчин; монахи активно трудились и, как люди наиболее образованные, являлись распространителями новых производственных навыков в строительстве, ремеслах, земледелии. Точно выбранной с экономических позиций религии впоследствии не потребовались реформы, как это произошло с католичеством, поскольку православие не подавляло, а развивало предпринимательский интерес. Русская церковь относилась к торговле покровительственно. Христианские храмы предпочитали строить в наиболее людных местах: в местах торгов у стен городов – на *погостах* (от слова «гостьба» – торговля). Туда сходились звероловы, смолокуры, ремесленники и прочие «промышленники». В подвалах церквей хранился необходимый для торговли инвентарь, складировались товары, сберегались торговые договоры. Монастыри вели самостоятельную хозяйственную жизнь. Церковь брала на себя ответственность за поддержание порядка в торговле, провозглашая каждый обман в сделках грехом.

На первых порах торговля проходила прямо в храмах. Позднее она была вынесена на обширные прицерковные площади. В день ее открытия перед храмом

поднимался крест или флаг. Это означало, что торг охраняется церковью или княжеской властью. Непременным участником торгова был *мытник* – сборщик торговой пошлины, называемой «мыто».

Торговля была как ярмарочная (обычно сезонная), так и базарная (регулярная, по выходным и праздничным дням). В самом Киеве насчитывалось 40 церквей и 8 рынков. Рынок – торг, торжище, торговище – занимал центральное место в русском городе. Здесь проходили народные собрания, делались все важнейшие сообщения (в том числе закликались распоряжения князя), узнавались новости. Торговые операции могли осуществляться на рынке только при свидетеле – *весовицике*, собиравшем весовой сбор в пользу местного князя. Пользоваться собственными весами торговцам не разрешалось. Официальные меры длины (локоть и т.д.), а также коромысловые весы хранились в церквях под надзором епископов.

На социальной лестнице представители купечества стояли следом за боярством, дружинниками и чиновниками князей. Согласно «Русской Правде» Ярослава Мудрого их жизнь оценивалась в 40 гривен серебра либо в 10 гривен – по договору Новгорода с немецкими городами 1191–1192 гг.

В XI–XII вв. широкое распространение получила торговля в кредит, о чем свидетельствует «Русская Правда». Кроме того, в Киеве и других древнерусских городах процветало ростовщичество. Иногда размеры ростовщического процента превышали все разумные пределы, что вызывало обоснованное возмущение должников. В 1113 г. это привело к восстанию в Киеве. После этого Владимир Мономах ограничил размеры ростовщического процента, облегчив положение должников, в том числе из купеческой среды, и

гарантировал первоочередный возврат долга гостям из других городов Руси и иноземцам.

С середины XI в. характер купеческой торговли меняется. Половцы и турки – сельджуки перехватили пути на юг и на восток. Торговые связи Западной Европы и Ближнего Востока вновь перемещаются в Средиземноморье. Торговое значение Киева падает, на первое место с усилением значения деловых связей по Балтике и Волге выходят Новгород, Полоцк, Смоленск, Владимир-на-Клязьме. На изменение направлений торговой деятельности повлиял и подъем ремесленного производства в русских городах. Видное место в ассортименте купцов, в том числе и гостей, занимают изделия русских мастеров.

На зарубежные рынки вывозились главным образом меха, рабы, воск, мед, лен, полотно, серебряные изделия. Ввозились, как и в другие средневековые страны, предметы роскоши, драгоценные камни, пряности, краски, ткани (шелк, сукно, бархат), благородные и цветные металлы (серебро, олово, свинец, медь), кони. В целом, ввозимые товары предназначались для состоятельных людей. Вместе с тем значительная часть импорта поставлялась ремесленниками (металлы, краски) и крестьянами (лошади). Украшения, в том числе бусы из двухслойного стекла, изготовлявшиеся в восточных странах, покупались на Руси горожанами и сельскими жителями.

Говоря о торговле в Киевской Руси, нельзя не указать на то, что наши предки пользовались в основном иностранными деньгами. В VIII–X вв. это были арабские дирхемы, поступавшие из Хазарии, но в конце X – начале XI вв. их поступление на Русь прекратилось. Причинами этого были, во-первых, прекращение торговли по Волге из-за разгрома Хазарского каганата, а во-вторых, прекращение чеканки серебра на Востоке в XI в. («Серебряный кризис»).

Крайне редкими в этот период были монеты Византийской империи – серебряные «милиарисии» и золотые «солиды». (Последние серьезно повлияли на создание древнейших русских монет.)

Первая попытка создать русскую монету была предпринята только в конце X в. Вероятно, главную роль играли политические мотивы, т.е. провозглашение тем самым суверенитета нового государства. Инициатором был великий князь Владимир I. Это были «злотники» и «серебренники». В XI в. в обращении появились серебряные монеты князя Ярослава, серебренники Святополка и др. Они также в основном имели политическое значение.

Злотники весили 4 грамма. Этот вес стал потом под именем злотника единицей русского веса. Но все эти деньги выпускались недолго и в небольшом количестве.

Торговое значение имели европейские серебряные монеты, проникавшие в XI – в начале XII вв. на территорию Руси через Литву и Новгород. Это были серебряные денарии из германских городов и государств, поступающие в ходе торговли по западным торговым путям.

На местных рынках долгое время применялись в качестве денег серебряные слитки, «гривны». Кроме весового понятия гривна постепенно приобретает денежно-счетное значение, то есть начинает приравниваться к определенному числу монет.

Первый рубль появился в XIII веке. Это был удлиненный брусок серебра весом приблизительно в 200 грамм, грубо обрубленный по концам. Разрубленный пополам он стал называться полтина (половина), а деленный на 4 части – четверть. От слова «гривна» позднее образовалось слово «гривенник», т.е. одна десятая доля рубля.

Период с XII по XIV вв. на Руси называется «безмонетным» в связи с отсутствием на Руси

собственной монетной чеканки и прекращением поступления иностранных монет.

К началу XIII в. внешнеторговые операции русских купцов настолько укоренились, что их не смогли прервать даже вторжение монгольских орд и крестоносцев. После установления золотоордынского владычества на Руси резко возросло значение торгового пути через Балтику. Деловые связи новгородцев с немецкими купцами имели здесь давнюю историю.

К этому времени среди новгородских купцов существовали свои корпоративные объединения. Сохранился устав Ивановской общины, объединявшей крупных торговцев воском («вощников»). В пользу корпорации шли таможенные пошлины с воска, привозимого в город со всех концов Руси. Представители общины участвовали в заключении важнейших торговых договоров и были членами Совета Новгородской республики. Наследственные права членов общины получали заплатившие взнос в 50 гривен (около 10 кг) серебра. По храмовому празднику церкви Ивана на Опоках (духовного центра общины), построенной среди новгородского торгового центра в 1127–1130 гг., был установлен особый праздник «вощников». Он проходил 24 июня, в день рождества Иоанна Предтечи, и заканчивался совместным пиршеством купцов, так называемой «братчиной».

Ивановская община была органом торгового управления и напоминала западноевропейскую гильдию. При церкви существовала дума по делам торговли и купеческого суда. Здесь же хранились меновые орудия: весы из двух чашек для воска, безмен для меда, локоть для сукна и рублевая гривенка для взвешивания благородных металлов. Ивановскому суду были подсудны все дела, возникавшие между иноземными и новгородскими купцами, в том числе и уголовного характера.

С XIII в. балтийский путь оказался в руках посредников – купцов Ганзейского союза. Членами союза, помимо северогерманских городов во главе с Любеком, являлись Рига, Ревель (Таллинн), Дерпт (Тарту). Для новгородских купцов основным торговым партнером стал Ревель, для псковских и смоленских – Рига. Ганзейцы обладали монопольными правами на посредническую торговлю между странами Западной Европы и Новгородом. Вместе с тем и новгородцы не стеснялись ограничивать права немецких купцов, запрещая им розничную торговлю в городе и доступ в другие русские города. Все оптовые сделки обязательно должны были заключаться при посредничестве местных торговцев. Позже в Новгороде были открыты Псковский, Тверской, Полоцкий, Смоленский и другие дворы. Приезжие купцы обязаны были жить в гостиных дворах – селиться вне их запрещалось. В ночное время там выставялась охрана. Сами дворы представляли собой длинные здания с жилыми помещениями, амбарами для хранения товаров и лавками. Последние не предназначались для розничной торговли и потому были очень малых размеров (в них хранились только образцы товаров). Гостиные дворы были укреплены: их опоясывал высокий забор с крепкими воротами.

Одно из важнейших мест в деловых операциях новгородских купцов занимал пушной товар. Торговля им носила преимущественно оптовый характер. Меха обычно продавались целыми шкурками. В иных случаях меха беличьи, собольи, куньи, лисьи разрезались, а затем сшивались в полотнища по сортам: отдельно спинки, хвосты и т.д. Не менее важным предметом вывоза из Новгорода был воск, который продавался большими кругами, подобно сыру. Особенно славился воск «болгарский», шедший из Суздальской земли.

Новгородский торг был шумным и многолюдным местом. Здесь можно было встретить небольшие лавки, называвшиеся затворами. Они располагались рядами по предметам торга, от которых ряды получали свое название, например «вощной». Торговцы пристраивались со своим товаром и вне рядов; ремесленники часто продавали свои изделия, сидя перед мастерскими. Торговавших с рук можно было встретить у забора гостиного двора или на мосту через Волхов. Был также распространен торг «хожалый» по окрестным селениям и монастырям. По-прежнему заметную роль в деловой жизни играет церковь, прежде всего Ивановская, Успенская и Дмитриевская.

3.2. Характерные черты предпринимательства в эпоху создания и укрепления централизованного государства

Татаро-монгольское нашествие привело к упадку и разорению Киева, Владимира, Рязани, Твери, Суздаля и многих других южных и северо-восточных городов Руси. На многие годы замерла торговля, прекратили свою деятельность ремесленники. Уцелевшие жители находили убежища в лесистой местности северной части Русского государства.

Для более точного учета доходов татары в 1257 г. провели всеобщую перепись населения. Татарская дань раскладывалась по «сохам», в составе двух работников на соху. Однако позднее, после переписи 1273 г., Золотая Орда перестала заниматься подробными раскладками и стала определять только общую сумму дани на княжество. Князья должны были сами собирать и вносить собранные деньги в ханскую казну.

В этот период центром русского предпринимательства сохранился Новгород. Торговля здесь основывалась на эксплуатации богатейших лесных промыслов, скупке сырья по всей Руси для вывоза в

ганзейские города, торговли с Поволжьем. Диктат Ганзейского союза осложнял торговлю с европейскими городами, но не прекращал ее.

Меха оставались главным русским товаром и нередко заменяли деньги, а также шли на одежду, которая не только защищала от холода, но и служила знаком социального статуса. Так, низшие сословия носили козьи и овечьи меха, высшие же слои одевались в шубы лисьи, бобровые, беличьи, собольи. Духовенство и купцы шли рангом ниже и носили медвежьи и волчьи шубы.

Массовый спрос на пушнину на внешнем и внутренних рынках побуждал новгородских купцов заниматься скупкой мехов по всему северу европейской части России и даже в Сибири. Это занятие требовало немалой смелости и навыков в ратном деле, поэтому в XIV–XV вв. возникала категория купцов-ратников, которых именовали *ушкуйниками*. Отряды этих полукупцов-полуратников на весельных судах совершали походы по северным рекам и Волге. Подобная деятельность была для средневековой Европы делом распространенным.

Большое значение для новгородцев имел рыбный промысел, т.к. соленая и сушеная рыба являлась удобным продуктом во время дальних торговых поездок. Помимо рыбы в пищу широко применялось мясо. В связи с этим появилась большая потребность в соли. Солеварницы существовали ранее, теперь же их количество возросло. Соль стали варить в районе Торжка, Старой Руссы, в бассейне Северной Двины. Из-за высоких рыночных цен на соль этот промысел был очень выгоден.

Процесс варки соли был несложным: в богатых солью местах копали колодцы, откуда соляной раствор черпали и выпаривали в больших кованых сковородах – *цренах* или просто в котлах. Обилие дров делало выпаривание быстрым и довольно дешевым.

Большую роль в экономическом развитии Руси сыграло перенесение центра политической и экономической жизни из южных районов на северо-восток – междуречье Оки и Волги. Наряду со старыми городами (Ростов, Владимир, Суздаль, Муром) в XI–XII вв. возникли новые торговые центры: Москва, Кострома, Тверь. Сюда с юга переселялись беженцы, удобное расположение благоприятствовало развитию торговых связей. Увеличилась запашка новых земель, появлялись всевозможные ремесла.

Возникал реальный центр возрождавшегося Русского государства, который стал оплотом борьбы против татаромонгольского ига.

В XIII в. у слияния Волги и Оки возник Нижний Новгород, ставший центром торговли с южными и северными районами Руси. Устанавливались международные торговые связи с городами на берегах Азовского и Черного морей. Центром торговли с крымскими татарами стал город Сурож (Судак). Именно отсюда идет название русских купцов, торговавших через Сурож с итальянскими, турецкими городами в XIV–XVI вв., *гости-сурожане*. Это название означало наивысшую ступень купеческого сословия того времени, обладавшего большими привилегиями, дарованными им великими князьями, а затем и русскими царями.

В XIV в. Москва, Тверь из небольших периферийных городков Владимиро-Суздальского княжества превратились в крупные центры ремесла и торговли.

В ремесленном производстве продолжились процессы углубления, специализации и упрощения технологии производства, что привело к удешевлению изделий массового спроса для рыночного сбыта.

В эпоху татаро-монгольского ига на Руси появляются сложные по технологии изготовления ремесла

– массивное литье колоколов, пушек, чеканка монет, водяные мельницы. Часть из них работала на рынок, другая часть – на заказ (изготовление оружия, монет, колоколов).

Ремесленники объединялись и селились по специальностям, о чем говорят названия улиц во многих русских городах (Кузнечная, Щитная, Шорная), а также названия слобод, сотен и т.д.

В ряде районов Новгородской земли, Подмосковья развивалась железоделательная промышленность. Добывали болотную железную руду и плавиле железо. Зачастую этим занимались оброчные крестьяне, которые образовали простую кооперацию, чаще всего состоящую из членов семьи или из наемных рабочих.

Нередко ремесленники, занимавшиеся изготовлением и сбытом своей продукции, становились профессиональными купцами. Разбогатев на торговых операциях, они бросали ремесло, но сохраняли за собой название прежнего рода деятельности.

Помимо профессиональных купцов, ремесленников, городских жителей, свободных крестьян, в торговлю втягивались в XIV–XV вв. зависимые от феодалов люди, в том числе и холопы. Нередко купцы, помимо собственных товаров, везли имущество, принадлежавшее князьям и боярам. Это фиксировали в своих записях существовавшие между различными землями таможи, на которых взимались таможенные сборы. Даже монастыри, несмотря на запреты заниматься торговлей и ростовщичеством белому и черному духовенству, втягивались в торговые операции. Их при великом князе Дмитрии Донском и его сыне освобождали от уплат торговой пошлины. Особенно активную торговлю вели подмосковный Троице-Сергиевский, суздальский Спасо-Евфимьев, вологодский Глушецкий, Кирилло-Белозерский и другие монастыри.

С формированием Московского государства (XIV в.) возобновилась чеканка русских монет. Великий князь

Дмитрий Донской стал перечекивать татарскую серебряную монету – *денгу*, затем в процесс включились и другие княжества. Господствующей денежной единицей в русских княжествах стал серебряный рубль, полученный из нарубленной на мелкие кусочки и расплющенной серебряной палочки. Монеты были неправильной формы, весили в большинстве случаев около 0,25 фунта серебра, но иногда значительно меньше. Поэтому при заключении сделок деньги обязательно взвешивались. В рубле содержалось 100 денег, 6 денег равнялись алтыну, в одной деньге было 4 полушки. В обращении использовались иностранные монеты, которые принимались на вес из расчета 0,25 фунта серебра за рубль, золото оценивалось в 12 раз дороже.

Большое количество княжеств породило множество торговых пошлин. Основным видом пошлин оставалось *мыто*, введенное еще в древнерусском государстве. Это была плата с воза или лодки за пропуск к месту торговли, т.е. таможенная пошлина.

За торговлю в церкви собиралась *десятина* (10% от стоимости товара). Мыто собиралось в разных местах по нескольку раз и было небольшим. Кроме мыта и десятины во время ордынского ига взимался сбор с капитала – *тамга*, уплачиваемая с объема продаж, при этом торговля изделиями собственного производства не облагалась. Размеры тамги тоже были неодинаковы, но, как правило, она составляла 7 денег с рубля от объема реализации. Воск облагался по 4 деньги с пуда. За уклонение от уплаты мыта взыскивалась пеня, называвшаяся «промыт», за уклонение от уплаты тамги – «протаможье».

Ряд пошлин взимался не в казну, а на благоустройство самой торговли: на создание складов, весов; на оплату и содержание караула при складах; на услуги по клеймению и пр. Такие пошлины обычно рассчитывались от натурального объема товара, но

частично и от стоимости. Когда пошлина взималась с меры, она называлась «померное». Так, для измерения соли была особая мера – «плошка» или «противень», соответственно назывался и померный налог. С веса товаров взывалась пошлина «весчье» или «контарное» (контарь – весовая единица в 3 пуда). Весчье уплачивалось с металлов, воска, меда и др., по каждому виду товаров размеры весчье различались. С продаж скота взималось «лисчье» за записку от сделки (такие записки сохранялись даже в XIX в.). С продаж лошадей брали «пятенное», т.е. за наложение пятна (тавра) на каждую проданную лошадь.

Пошлины подразделялись на даражские и таможенные. Первые уплачивались на заставах, при этом тамга не взывалась; таможенные – непосредственно в городах вместе с тамгой. Даражские пошлины брали с транзитных товаров, таможенные – только при поступлении товара на рынок.

От уплаты пошлин освобождалось только духовенство, остальные торговцы независимо от сословия обязаны были платить. Однако в некоторых случаях в виде награды за особые заслуги отдельные лица или даже определенная часть населения могли получить привилегии, освобождающие от уплаты пошлин, что оформлялось соответствующей грамотой.

Система пошлин была чрезвычайно сложна и обременяла не столько размерами платы, сколько многообразием видов. Ее усложняла также произвольность установления застав (а соответственно и взимания мыта). Их установление и отмена целиком зависели от воли князя. Торговцы никогда не могли заранее спланировать размер налогов и потому завышали цену, чтобы в любом случае остаться с прибылью.

Во внешней торговле дело обстояло проще. Иностранцы русские товары вообще не облагали пошлиной ввиду их высокой прибыльности, соглашаясь с уплатой

экспортных пошлин на русские товары. Ганза, сама платившая пошлины при ввозе, пошлины на русские товары не устанавливала. Пошлины на Двине, на Дону и на Волге не взимались ни с ввозимых, ни с вывозимых товаров. Татары довольствовались подарками от русских купцов, никаких пошлин ни взимали.

Укрепление Москвы, стоявшей в узловом пункте русской торговли, где проходили речные пути, связывавшие бассейны Волги, Оки, других, более мелких, рек, во многом происходило благодаря рачительной, практичной политике московских князей. Иван Данилович Калита («калита» – кожаный кошель с деньгами) стал примером для последующих поколений московских князей-собирателей. Они смогли не только заполучить право на сбор *ясака* – дани для Орды, но и завоевали великокняжеский престол.

Формирование централизованного государства требовало надежных источников для пополнения казны. В то время их было не так много – торговля и налоги на торговлю и ремесло. Отсюда происходит прямая заинтересованность великокняжеской власти в расширении хозяйственной деятельности и торговли, особенно внешней.

Присоединение Иваном III Новгорода к Москве подорвало монополию Новгорода на торговлю со странами Европы и ликвидировало экономическое давление Ганзейского союза на русское купечество. Проявлявшиеся недовольства новгородцев против власти Москвы завершились карательной экспедицией, в ходе которой 150 бояр были казнены, 50 богатейших новгородских купцов с семьями были переселены во Владимир, около 10 тысяч зажиточных семей высланы в Нижний Новгород и другие города близ Москвы.

Централизация и репрессивные меры первых московских государей против Новгорода, Твери, Торжка и

других городов нанесли серьезный урон представителям купечества, которых грабили «государевы слуги». С другой стороны, более сильное государство своим авторитетом обеспечивало поддержку купцам, торговавшим с заграницей. Это касалось гостей-сурожан, которые формировали караваны и везли товары из Крыма в Москву и обратно. Именно в их среде впервые появилось *складничество*, когда от трех до пяти человек объединяли свои капиталы для закупа товаров. Кто-то из них привозил товары из Крыма, другие в это время торговали ими в Москве или в других городах Московского государства.

В торговле с южными и восточными странами были заняты люди самого разного достатка. Одни закупали товар на несколько десятков рублей, у других оборотный капитал исчислялся тысячами. Кто-то вообще брал чужие деньги в кредит, как, например, знаменитый своим беспримерным путешествием «за три моря» в Индию тверской купец Афанасий Никитин.

Среди наиболее зажиточных купцов-сурожан XV в. встречаются фамилии Ховриных, Шиховых, Бобыниных, Ермолиных.

Купцы в России не только торговали, но и занимались организацией производства в реальном секторе экономики. Например, подобия *рассеянной мануфактуры*, когда предприниматели распределяли заказ производителям-надомникам, получая в итоге готовый товар (так, в одних домах лен мяли, чесали, в других пряли пряжу, в третьих ткали, в четвертых белили и красили, выдавая заказчику готовое к продаже полотно), появились в Новгороде еще в XIV в., примерно в одно время с шерстяными мануфактурами Франции. Некоторые из них приобретали земельные вотчины, строили в Москве кирпичные сооружения, храмы.

Наряду с расширением торговли, московские государи уделяли внимание производственным проблемам.

Для решения государственных задач (вооружение войска, удовлетворение потребностей двора, чеканка денег и др.) требовались новые предприятия. Мелкое ремесленное производство уже не могло удовлетворить спрос на такую продукцию. Нехватка крупных частных капиталов и их сосредоточение преимущественно в сфере обращения побуждали правительство активно включаться в производственную деятельность, организовывая казенные мануфактуры. (*Мануфактура* – предприятие, основанное на разделении труда и ручном ремесленном производстве.)

В 1479 г. в Москве был построен литейный Пушечный двор, на котором к середине XVII в. работало свыше 100 человек и отливалось ежегодно до 200 пушек. Это была мануфактура, использовавшая четыре группы квалифицированных рабочих и несколько групп подсобных рабочих. Были созданы также Печатный, Хамовный и Монетный дворы, Оружейная палата, изготавливавшая мушкеты, карабины, пистолеты, Серебряная палата, кирпичные заводы, типография. На Монетном дворе, основанном в 1654 г., было занято более 500 человек.

Подобного рода казенные предприятия, работавшие для удовлетворения дворцовых потребностей, были распространены и в странах Западной Европы (мануфактуры Генриха Бурбона и Кольбера во Франции, елизаветинские мануфактуры в Англии).

Нужды двора обслуживали дворцовые мануфактуры. Как и в Западной Европе, эти предприятия производили предметы роскоши: бархат, тонкое полотно, тонкой выделки кожу – сафьян, стекло и др. Уровень мастерства работников таких мануфактур был очень высок. Но это было производство не на рынок, а исключительно на заказ царского двора, и поэтому оно не могло способствовать развитию рыночных отношений.

Частное предпринимательство было тесно связано с государством. При этом государство охотно обращалось к

иностранному опыту. Приглашали иностранных мастеров, которые на средства казны налаживали производство товаров государственного спроса. Еще Иван Грозный дал разрешение англичанам искать руду и строить завод на Вычегде. Условиями соглашения было обучение русских людей металлургическому делу, обязательство продажи казне железа по твердой цене, хотя разрешался и вывоз металла в Англию с уплатой пошлины.

Постройка иностранцами частных железоделательных заводов стала первым важным шагом на пути создания крупного промышленного производства. На этих заводах применялись простейшие механизмы, вододействующие установки. Рабочая сила вербовалась в основном по найму, хотя также «по государеву указу» привлекались ремесленники дворцовых слобод. Рабочие получали жалованье денежное и продуктами. Подати, приходившиеся на работников мануфактур, предприятие уплачивало готовой продукцией – железом и оружием.

Новые экономические процессы находили отражение в натуральном хозяйстве вотчин, где стали складываться предпосылки рыночных отношений. Выросшие на базе крестьянских промыслов вотчинные мануфактуры, первоначально обслуживавшие внутренние потребности хозяйства, приобретали в ряде случаев значительные масштабы. Это позволяло им выходить на уровень регионального и даже национального рынка. Известны многочисленные предприятия боярина Б.И. Морозова, располагавшиеся в основном близ Нижнего Новгорода: железоделательные, поташные, винокуренные, кожевенные, кирпичные.

Подобные производства были заведены многими представителями аристократии: Милославскими, Черкасскими, Трубецкими, Одоевскими. На этих предприятиях использовался труд крепостных.

Дешевая рабочая сила повышала прибыльность, но одновременно тормозила совершенствование производственного процесса. Вместе с тем в середине XVII в. крепостные крестьяне стали уходить в отход и работать по найму. Это стало результатом распространения денежной ренты в процессе развития рыночных отношений и повышения потребности крепостников в денежных средствах.

Развитие мелкотоварного производства выдвигало из среды мастеровых удачливых ремесленников, ставших впоследствии владельцами крупных промышленных предприятий. Значительное число крупных заводчиков вышло из среды мелких промышленников Тулы, Ярославля, Вологды и других городов. Уже в конце XVII в. бывший тульский кузнец Никита Антуфьевич Демидов выстроил близ Тулы свой первый завод.

Однако крупное производство не могло развиваться быстрыми темпами. Торговый капитал был еще не готов вкладывать свои средства в промышленную сферу, поэтому вся тяжесть удовлетворения потребностей в промышленных изделиях падала на ремесленников. Но они не в состоянии были обеспечить все возрастающие потребности знати, особенно в предметах роскоши. Удовлетворение этих потребностей, как и в предыдущие периоды, легло на плечи внешней торговли.

Великие географические открытия, захват турками-сельджуками торговых путей сместили торговые связи на запад. Европа осуществляла торговлю с Индией, используя морской транспорт.

Попытке России завоевать свободу в торговле на Балтийском море мешали Ганзейский союз, державший там монополию с XIII в., а затем и политика Польши, Ливонии и Швеции, опасавшихся укрепления России. Это привело к сокращению внешней торговли через Балтику.

Исключительная выгодность русской торговли высоко ценилась англичанами. Открытие морского пути в Московию они приравнивали к открытию морского пути в Индию, а открытие самой Московии – к открытию Америки.

Позднее к торговле с Россией присоединились голландцы, французы. В 1584 г. в устье Северной Двины был основан город Архангельск, который стал основным торговым портом с заграницей вплоть до строительства Санкт-Петербурга.

Еще при Иване III возобновилась торговля с греками. Поводом послужил массовый приезд греков в Россию после бракосочетания Ивана III с Софьей Палеолог в 1472 г. Это событие усилило европейское влияние на культуру и экономические связи Московии. Грекам и молдаванам было не только разрешено беспошлинно торговать и иметь торговые дворы в Москве и Путивле, но даже предоставлено из казны довольствие (корм): мясо, свечи и дрова. Греки привозили в основном драгоценные камни, жемчуг и другие предметы роскоши, вывозили ценные легкие меха.

В московский период сохраняла важное значение и азиатская торговля. Установились тесные торговые связи с хивинцами, бухарцами, персами, шамаханцами, крымскими татарами, ногайцами. Этому способствовало присоединение Казани в 1552 г. и Астрахани в 1556 г. Уже в 1557 и в 1558 гг. Москву посетили посольства от ханов хивинского и джагатайского, было заключено торговое соглашение. В результате в Астрахани возник оживленный рынок пушнины, азиатских и европейских товаров. В 1563 г. был подписан торговый договор с Шамахой, в 1569 г. – с Бухарой. Первой из европейских стран Россия подписала равноправный торговый договор с Китаем (Нерчинский договор 1689 г.). Русские купцы тоже часто посещали Хиву и Бухару. Отношения складывались дружественные и

омрачались лишь грабежами, которыми занимались казаки и кочевники. В Астрахани находилось Бухарское подворье, куда поставлялись также индийские товары. Армяне торговали в Астрахани персидскими товарами. Хивинцы и ногайцы поставляли степные товары: лошадей, кожи, сало, овчины.

Поскольку государство и сами цари принимали непосредственное участие во внешней торговле, то проводилась политика устранения конкурентов как внешних, так и внутренних. Это привело к введению казенной монополии на продажу ряда особо прибыльных товаров. Иван Грозный к заповедным товарам отнес хлеб, пеньку, ремень, поташ, смольчуг, икру и др. В определенные годы либо вводились ограничения на торговлю некоторыми товарами, либо запрещался их вывоз в отдельные страны. Например, вывоз воска и соли был запрещен в Ливонию, воска, сала и льна – в Швецию. Право торговли отдельными товарами нередко отдавали на откуп с целью единовременного пополнения бюджета.

Существенные ограничения на частную коммерческую деятельность накладывало государство, стремившееся поставить под свой контроль этот выгодный бизнес. Согласно установленному порядку, любой ввозимый иностранным купцом товар предъявлялся специальным должностным лицам, которые составляли его опись и отбирали часть для царской казны. Предполагалось, что эта часть покупалась государством и должна была быть полностью оплачена, однако ввиду многочисленных злоупотреблений товар чаще оплачивался не полностью. Оставшаяся часть товара после уплаты ввозных пошлин допускалась к свободной реализации. Такой порядок снижал обороты торговли с иностранцами, а также побуждал последних к завышению цен, в которые закладывался риск потерь.

Значительный ущерб торговле наносили также многочисленные привилегии отдельным иностранным гражданам за особые заслуги, состоявшие обычно в посредничестве при установлении связей с иностранными правительствами, переводах, участии в посольствах.

Становление централизованного государства позволило приступить к созданию *единой системы мер и весов*, необходимой для успешного развития товарообмена. На Руси меры веса, объема и длины были самыми разнообразными и отличались большой неточностью. Часто, особенно в отдельных регионах, чувствовалось иностранное влияние, что объясняет использование таких единиц измерения, как фунт, ласт и пр.

Высшая единица веса – берковец – содержала 10 пудов, в пуде (16,38 кг) было 40 гривен (фунтов); в гривне (409,5 г) – две гривенки скаловые; в скаловой гривенке (204,8 г) – 48 золотников; в золотнике (4,266 г) – 25 почек, позднее 96 долей.

Для определения веса использовались весы, безмены, контари, терези и скалы. Безмены – простейшие рычажные или пружинные весы. Терезями назывались большие базарные весы для взвешивания целых возов. Скалами назывались маленькие аптекарские весы для взвешивания золота, серебра, драгоценных камней и аптечных продуктов.

Сыпучие продукты измерялись по объему, а не весовым способом. Имелись специальные меры объема сыпучих продуктов, сохранившие свое значение вплоть до XIX–XX вв.: оковы (бочки), четверти, осьмины и четверики. Линейные меры составляли версты, сажени, аршины и локти.

Жидкости измерялись бочками, котлами, ведрами (12,32 л), жбанами, корчагами, ендовами, кружками, чарками и т.д. Эти меры в большинстве своем были неопределенными. Как сейчас мешок может составлять 40

кг, а может – 50 кг, так и тогда котел мог быть меньше трех ведер, а мог быть свыше 20 ведер. Так же дело обстояло с остальными мерами. Поэтому цена назначалась в каждом конкретном случае.

Ввиду неточности мер в расчетах царил беспорядок и произвол, сделки совершались в основном на глаз. Купцы обычно покупали товар возами, лодками, стругами, целыми складами, не стремясь к точным подсчетам. Существовало даже поверье (говорят, позаимствованное у восточных народов), что точное измерение вредит торговому счастью. Этим, кстати, пользовались европейские купцы, обмеривавшие и обвешивавшие русских. Плутовали и русские купцы; порядочность и честность в совершении сделок, контролировавшиеся в прошлые периоды церковью, забывались.

Образование централизованного государства и формирование национального рынка требовали создания *единой денежной системы*. В период феодальной раздробленности отдельные княжества и земли самостоятельно чеканили самые разные денежные знаки, на денежную систему Руси оказали существенное влияние и татарские деньги. Деньга Московского княжества сохраняла свое значение и в годы формирования централизованного государства, хотя постепенно обесценивалась. При Дмитрии Донском деньга весила 24 доли (1,06 г), при Иване III – уже не более 9 долей (менее 0,4 г). К началу XVI в. монеты потеряли еще примерно 15% своего веса. Новгородская деньга – новгородка – весила вдвое больше, чем московская, – московка. В Новгороде к чеканке денег вообще относились более строго, чем в Москве, хотя начали ее только в XV в. До этого в обращении ходили заграничные денежные знаки. При Иване III из гривенки (48 золотников серебра, равные примерно 204,8 г) чеканилось 260 монет-новгородок.

Таким образом, монета имела весовое содержание 0,786 г серебра.

Денежную систему упорядочили только в 1535 г. – во время регентства Елены Глинской – матери Ивана Грозного. Были введены стандарты веса, оформления и соотношения денежных знаков. Из гривны серебра стали чеканить 300 денег (вес новой монеты составлял 0,68 г). На этих монетах было изображение Георгия Победоносца с копьем, они стали называться копейными, или *копейками*. Оставались в обращении и прежние московки, на которых сохранилось изображение всадника с мечом (*мечевые* деньги). Копейки были примерно вдвое тяжелее мечевых денег, на рубль уходило приблизительно 16 золотников серебра. Более мелкие монеты – *полушки* – равнялись 0,5 московской деньги и имели изображение птицы. С появлением копеек полушки стали составлять 0,25 копейки. С XV в. чеканилась серебряная монета *алтын*, которая равнялась 6 московкам, после реформы она приравнивалась 3 копейкам. Только в конце XVI в. на монетах начали чеканить год выпуска «от сотворения мира».

Развитие внутреннего и внешнего рынков усиливало потребность в средствах обращения, а отсутствие собственных месторождений благородных металлов вызывало серьезные затруднения. В этих условиях государство справедливо рассматривало в качестве основного их источника внешнеторговую деятельность и активно занималось ею. Доходы от казенных монополий во внешней торговле и таможенные пошлины поступали в иностранных серебряных монетах. С 1654 г., при Алексее Михайловиче, иностранные серебряные деньги – иоакимсталеры (*ефимки*) – стали перечекиваться с выгодой для государства в русскую монету. При реальном содержании серебра на 42 копейки из одного иоакимсталера получали при перечекировке 64 копейки.

С целью создания единого всероссийского рынка и в то же время, борьбы с сепаратизмом великокняжеская, а затем и царская власть продолжали проводить широкую переселенческую политику. Как отмечалось ранее, после присоединения Новгорода к Московской Руси в центральные районы страны была переселена большая группа новгородских купцов. При Иване Грозном из Новгорода в Москву выехало 145 семей, через два года – еще 100 семей. Видимо, из этих переселенцев и образовалась в Москве влиятельная «Новгородская сотня», известная с конца XVI в. Произведен был также *свод*, то есть переселение из Пскова после присоединения его в 1510 г. к Московскому государству. Эти переселенцы образовали свой квартал «псковичей» в районе Сретенки. В 1518 г. ими была поставлена церковь Введения, которая и сделалась религиозным центром их поселения. В 1569 г. Иван Грозный свел в Москву еще 500 человек из Пскова. Среди них были лица очень состоятельные. Например, псковский человек Гаврило Алексеев в 1578–1579 гг. пожертвовал Кириллову монастырю каменную лавку с погребом в наиболее богатом из московских рядов – суконном. Наконец, крупное значение имел перевод в 1514 г. на жительство в Москву большой группы богатых смоленских купцов, образовавших здесь особый разряд «смольнян», занимавший в деловой иерархии Москвы второе место после гостей.

Переселения не только способствовали сосредоточению в Москве крупных капиталов. «Сведенцы» сохраняли деловые связи с городами, откуда были родом: двинские везли свои товары и деньги на Двину, устюжане обогащали своими вкладами святыню родного Устюга – Михайло-Архангельский монастырь. Аналогичные последствия имел перевод на жительство коренных московских купцов в другие города. Московские гости составляли влиятельную колонию в Новгороде: среди них

можно было встретить представителей таких богатых купеческих семей, как сурожане Таракановы и известные своей строительной деятельностью в Новгороде Сырковы. Переселенцы из Москвы жили на торговой стороне в Плотницком конце. Здесь, на месте старой церкви, они совместно с новгородскими торговцами построили в 1536 г. церковь Бориса и Глеба. После взятия Пскова Василий III перевел туда на жительство более 100 иногородних купцов. Были московские переселенцы и в Твери. Перевод московских торговых людей в бывшие центры самостоятельных княжеств и республик имел, несомненно, и экономическое и политическое значение, способствуя укреплению связей между отдельными регионами страны и столицей и, в конечном счете, формированию всероссийского рынка. Москва становилась, таким образом, местом, куда сходились нити деловых отношений на Руси. Это, в свою очередь, способствовало складыванию в стране единого хозяйственного пространства.

Москва XVI в. – это уже крупный экономический центр, обслуживающий не только местное население, но и потребности всего государства. Значительный подъем переживала московская торговля, центром которой стал Китай-город. Когда в 1535 г. была построена китайгородская стена, появилось распоряжение ввести все торги в «город». Вдоль Красной площади перед Кремлем протянулись ряды, каждый из которых предлагал определенный вид товаров. Оптовая торговля велась в гостиных дворах, куда обязаны были свозить свои товары иногородние и иноземные купцы. Для продажи в рядах использовались амбары, погреба, лавки, прилавки, полки, шалаши, столы, скамьи, рундуки (лари с поднимающейся крышкой). Торговавшие в отдельном ряду составляли корпорацию, возглавляемую старостой. В лавках, принадлежавших посадским жителям, торговлю вели либо сами хозяева, либо их сидельцы. Церкви и монастыри,

многие из которых были владельцами пожертвованных лавок, нередко сдавали их внаем.

Торговля велась также на ярмарках и рынках. Они могли быть годовые, еженедельные и ежедневные (в городах). Первые два типа были непосредственно связаны с церковными праздниками и располагались вблизи монастырей. Связь деловых отношений с церковной жизнью наблюдалась и в специфике торговли съестными припасами. Широкий спрос на одни из них, как, например, рыбные продукты, определялся обычаем употреблять рыбу во время многочисленных постов.

Подъем московской торговли вызвал постройку при Борисе Годунове новых торговых рядов. Они представляли собой длинное каменное одноэтажное здание углом; лавки размещались под сводчатыми арками, ниже которых находились кладовые, где купцы хранили товары. За лабиринтом тесных и извилистых улочек Китай-города, застроенных деревянными и каменными лавками, подымались здания гостиного двора с помещениями, отдававшимися внаем приезжим иногородним и иноземным торговым людям. В Китай-городе были расположены и дворы иностранных купцов.

3.3. Значение деятельности российских купцов и промышленников XVII в. в развитии предпринимательства

Новое столетие для русского государства было связано с тяжелыми испытаниями, связанными с неурожаями, крестьянскими восстаниями, польской и шведской агрессией. В истории название периода с 1598 по 1613 гг. закрепилось как Смутное время.

Благодаря мужеству и патриотизму простого народа удалось изгнать чужеземцев и вернуть мир в страну. Но еще долгие годы пустовали заброшенные поля, а на

дорогах «пошаливали» шайки разбойников, грабившие не только торговый люд, но и всякого проезжего.

Воцарившись в 1613 г. на русском престоле, Михаил Федорович Романов высказывал упреки торговым людям за то, что они не оказывали в трудную годину должной помощи народному ополчению К. Минина и Д. Пожарского. Нередко приходилось принудительно взыскивать средства с купечества.

В первые годы правления Михаила Романова для пополнения государственной казны производился сбор чрезвычайных налогов с торгово-промышленного населения страны.

Однако неудачная Смоленская война 1632–1634 гг. болезненно отразилась на начавшей возрождаться экономике страны. Провал соляной реформы 1646 г. с возвратом в последующем налогов за 3 года привели к разорению малоимущих слоев и росту недовольства.

После кратковременного затишья в 1654–1667 гг. началась долгая и изнурительная война с Речью Посполитой.

Медный бунт, вызванный заменой чеканки серебряных денег медными, был жестоко подавлен. Однако дальнейшие преобразования типа церковной реформы патриарха Никона и последовавший за ним раскол еще больше накалили социальные противоречия. Завершением «бунташного века» стала крестьянская война под руководством Степана Разина – яркое проявление недовольства, усилившегося закрепощением крестьянства.

В 1649 г. элита делового мира России состояла из 13 гостей, 158 человек гостиной и 116 человек суконной сотен. Гости, помимо своего богатства (их капиталы составляли от 20 до 100 тыс. руб.), сохраняли права на заграничную торговлю, приобретение вотчин и подсудность непосредственно царю. Торговые люди,

вступавшие в сотни, освобождались от посадского тягла и исключались из юрисдикции местных властей. Однако раз в 2–6 лет (в зависимости от количества членов сотен) они, как и гости, были обязаны выполнять правительственные поручения: в таможенной и налоговой службах, покупке товаров для казны, управлении государственными промысловыми предприятиями и т.д. К концу царствования Алексея Михайловича численность гостей составила 30, а людей гостиной и суконной сотен – 200 человек в каждой.

Черная сотня составляла низший слой купечества. На одинаковом положении с черной сотней находились *посадские люди* – мелкие городские торговцы. Особое положение занимали *слободские люди*. Так назывались мелочные торговцы и ремесленники, жившие за стенами города *белыми слободами*, объединяясь в отдельные корпорации по профессиональному признаку. Первоначально они принадлежали монастырям и не облагались государственными налогами и тяглом. Соответственно жизнь в белых слободах была легче, и слобожане составляли серьезную конкуренцию посадским, вызывая возмущение последних. На основании Соборного уложения 1649 г. белые слободы были ликвидированы путем конфискации их у церкви и передачи городам, а жители белых слобод и посадов были уравнены в правах. Посадские люди и слобожане в отличие от «крестьян» именовались «людьми» и занимали более высокое социальное положение.

Соборное уложение 1649 г. содержало главу (XIX), регламентирующую положение посадских людей. Согласно Уложению, посадское население обособлялось в замкнутое сословие и прикреплялось к посаду. Все его жители включались в *посадское тягло*, т.е. были обязаны платить подати и исполнять повинности, но получали право торговли и ведения промыслов, чем больше не могло заниматься крестьянство. Посадское население

прикреплялось к посадам, но зато избавлялось от конкуренции со стороны крестьян, «служилых и духовных», которые традиционно занимались торговлей и промыслами. Теперь право на такую деятельность можно было получить, лишь вступив в посадскую общину. Так правительство одновременно решило фискальные проблемы и проблемы конкуренции.

Посадские люди активно торговали. В Москве в 1701 г. на каждые 2–3 двора приходилось 1 торговое место. К концу XVI в. в Туле торговцы составляли 44% всех жителей, а вместе с ремесленниками – 70%. Значительная часть посадских людей не имела помещений и торговала вразнос. Они назывались *ходебщиками* и охватывали мелочной торговлей окрестные села. Широко была распространена и торговля с лотков (*шалаши*).

Крупное торговое дело предполагало участие в нем большого числа доверенных лиц, которые исполняли бы поручения купца. Российская деловая практика XVII в. выработала разнообразные типы таких помощников. В больших купеческих родах ими становились в первую очередь младшие члены семьи – сыновья, младшие братья, внуки, которые по поручению главы дома разъезжали с «торгом» по городам России. Купеческая молодежь в этих поездках приучалась к торговому делу и тем самым готовилась к будущей самостоятельной деятельности. Постепенно из нее выходили инициативные предприниматели.

Порой внутри купеческих родов на почве крайне сложных и запутанных родственных отношений шла незаметная со стороны борьба между «стариками» и «младшими» за самостоятельное участие в общем деле и капитале. Подобные отношения имели место и в семье знаменитых сольвычегодцев Строгановых. В 1617 г. Максим Строганов привез из Вологды своего внука – Ивана Ямского. В течение 9 лет Иван обучался тонкостям

коммерции. Дед посылал внука «в сибирские города с деньгами и товаром», внук же приобретал для него «покупку всякую». После смерти в 1624 г. старика Строганова Иван продолжал жить у его вдовы и сыновей, то есть своих дядьев, по-прежнему разъезжая с торгами или сидя в лавке у Соли Вычегодской. Однако в 1626 г., воспользовавшись отъездом своих родственников, Иван купил собственный двор и перебрался туда вместе с доверенными ему товарами, торгуя с тех пор уже от своего имени. Только после долгой тяжбы вдова Строганова добилась указа о выимке у Ивана Ямского присвоенных им денег и товаров.

Силами одной семьи было трудно поставить крупное торговое предприятие. Приходилось прибегать к посторонней помощи, в том числе к найму приказчиков. Ими могли быть и торговые люди, сами ведшие самостоятельные большие дела, но предпочитавшие на время, по тем или иным причинам, торговать от имени более состоятельного купца. Василий Федотов, впоследствии один из крупнейших московских гостей, после разорения в 1626 г. его деревни разбойниками был вынужден наняться в приказчики к богатому москвичу Афанасию Левашову.

В понятие «приказчик» вкладывалось далеко не всегда одинаковое юридическое содержание. Известны, по крайней мере, три типа приказчика. Первый тип – это наемное лицо, которое предприниматель приглашает за определенное годовое жалованье (обычно до 30 руб.) для исполнения определенного торгового поручения. Иногда приказчик нанимался на тот или иной срок и жил «в наймах урочные годы», иногда срок не устанавливался вообще. Второй тип – приказчик, который брал на себя ведение хозяйственных дел «из прибыли», причем общепринятой нормой было разделение прибыли между хозяином и приказчиком пополам; это называлось брать товары

«исполу». Приказчик обязывался вернуть капитал – «истину», как говорили в XVII в., а затем «разделаться в правду», то есть половину прибыли отдать хозяину, а другую половину взять себе. Наконец, третий тип приказчика – компаньон и участник в торговом предприятии. Обе стороны – хозяин и приказчик – складывали свои капиталы; по окончании операций каждый получал обратно свою часть капитала, а прибыль делилась пополам. В этом случае предполагалось, что предприниматель, например торговец гостиной сотни, кроме большого капитала, предоставлял своему компаньону и ряд выгод, вытекающих из привилегированного его положения. Приказчик, следовательно, пользовался всеми правами, какими обладал его хозяин, действовал от его имени, имел в своих руках выданную ему царскую грамоту. В свою очередь приказчик бесплатно предлагал собственный труд. Обе стороны, таким образом, были в выигрыше. Возможные злоупотребления приказчика предупреждались обязательством последнего не чинить «никакой хитрости над порученным ему животом (то есть капиталами и имуществом).

Рядом с приказчиками свое собственное место занимали *сидельцы*. Если приказчик – вольный человек, сам нередко ведущий торговлю, то сиделец, напротив, находился временно в личной зависимости от хозяина. Это – «работный человек», который на известный срок поступал во двор к хозяину и давал на себя обычного типа жилую запись (об обязательствах в отношении купца). Чаще всего ему приходилось быть в роли «лавочного сидельца», исполняя конкретные виды работ в торговом заведении. Ниже его стояли *разносчики*, по существу мало чем отличавшиеся от него. Они тоже жили у купца с «поручной записью» на «урочные годы», и вся разница

заклучалась в том, что они торговали «в разноску», а не в лавке и, разумеется, в очень небольших размерах.

Самым низким разрядом агентов, исполнявших поручения купца, были «люди» – работники, попавшие к предпринимателю не по договору, а в силу личной зависимости от него. Порой дворовые люди покупались у донских казаков, которые из своих набегов возвращались с большим количеством «живого товара». Для торговых целей предпочитали приобретать мальчиков: их крестили и обучали русской грамоте. Многие из мальчиков, выросших и воспитанных в хозяйском доме, делались доверенными лицами, занимали положение скорее полноправных приказчиков, чем холопов, а юридическая зависимость, связывавшая их с предпринимателем, скорее скрепляла, чем нарушала взаимное доверие и привязанность.

Основой правового обеспечения деловых отношений в XVII в. оставался «*правеж*». Неисправного должника выводили ежедневно на площадь перед приказом и били прутьями. Подобное «выколачивание» долга не могло длиться более месяца, после чего (при неуплате долга) должник поступал в распоряжение истца. Уложение 1649 г. устанавливало определенную норму отработки долга: год работы мужчины оценивался в 5 руб., женщины – 2 руб. 50 коп., а ребенка – в 2 руб. Кроме того, была широко распространена и такая форма погашения долга, как отдача «в зажив». В этом случае устанавливалась личная зависимость должника от купца.

До XVII в. рост по ссудам считался нормальным явлением в деловых отношениях. Но царский указ 1626 года разрешал взимать проценты только на протяжении пяти лет, пока процентные платежи не составят полученную ссуду. Таким образом, имелась в виду ссуда из 20%. Уложение же 1649 года и вовсе запретило процентные ссуды. Этот запрет, призванный покончить с

ростовщическими операциями, не имел на практике «серьезного успеха».

Активное развитие отечественной торговли обусловило поворот правительства к политике меркантилизма. В 1649 г. были отменены торговые привилегии английских купцов, дарованные ранее Иваном Грозным. Формальным основанием для этого стало известие, что англичане «государя своего Карлоса короля убили до смерти». 25 октября 1653 г. был обнародован Торговый устав. Главное его значение состояло в том, что он вместо множества торговых пошлин (мостовой, полозовой и т.п.) устанавливал единую пошлину в размере 5% с цены продаваемого товара. Устав также повышал размер пошлины с иностранных купцов – вместо 5% они платили 6, а при отправлении товаров внутрь страны дополнительно еще 2%. Яркое выраженный протекционистский характер имел Новоторговый устав, принятый в 1667 г. Он резко ограничивал торговую деятельность иностранцев в России. Например, при ввозе товаров в русский порт ими должна была выплачиваться пошлина в 6% цены товара. Если же они везли товар в Москву или другие города, то платили добавочную пошлину в 10%, а при продаже товара на месте еще 6%. Таким образом, пошлины достигали 22% цены товара, не считая расходов по его перевозке. Кроме того, иностранным купцам разрешалось вести только оптовую торговлю. Новоторговый устав последовательно ограждал русских торговых людей от конкуренции иностранных купцов и в то же время увеличивал размер поступлений в казну от сбора пошлин.

Автором этого устава был Афанасий Лаврентьевич Ордин-Нащокин. Выходец из захудалого дворянского рода, он стал любимцем царя Алексея Михайловича и одним из виднейших государственных деятелей XVII в. Нащокин ратовал за всемерное развитие внутренней торговли,

освобождение купечества от мелочной опеки властей, за выдачу льготных ссуд торговым товариществам, чтобы они могли противостоять конкуренции со стороны богатых иностранцев. Им предпринимались шаги по налаживанию торговых связей с Персией и Средней Азией, он снаряжал посольство в Индию, мечтал о колонизации казаками Приамурского края. Будучи посажен в 1665 г. воеводой в Псков, Нащокин создает выборное купеческое самоуправление из 15 человек для суда по торговым делам; устроенная «выборная изба» выдавала также ссуды малоимущим торговцам. Тогда же он предложил устраивать в Пскове ежегодно две ярмарки, во время которых жители могли бы беспошлинно торговать с иностранцами. Ряд своих идей Нащокин, став боярином и фактическим главой правительства, сумел провести в жизнь.

Деятельность Ордин-Нащокина демонстрировала заметные сдвиги в экономической политике правительства, ориентированного на активную поддержку торговой деятельности посадских людей и их высших корпораций – «гостей» и «сотен». Оживление деловой инициативы в мануфактурном деле дополняло и расширяло сферу отечественного предпринимательства. Формирование в XVII в. единого всероссийского рынка способствовало вовлечению в деловые отношения различных слоев населения. Вместе с тем обозначившаяся тенденция к ограничению торговой деятельности крестьянства существенно снижала деловой потенциал не только деревенского, но и посадского населения, зависевшего в силу своего привилегированного положения от целого ряда объективных и субъективных обстоятельств, прежде всего в сфере взаимоотношений с властями. Любые колебания во внутреннем и международном положении России отзывались на хозяйственной стабильности и инициативе таких торговцев, больше всего задевая тех из них, кто был

наиболее тесно связан с казной, то есть тех же гостей и торговых людей гостиной и суконной сотен. И наоборот, достаточно самостоятельные в деловом отношении, действовавшие на собственный страх и риск предприниматели приобретали значительные преимущества в переломные периоды истории страны, оказываясь способными войти в новые области экономической деятельности и привыкнуть к изменившимся условиям общественной жизни. В полной мере эта особенность формирования делового мира проявит себя в XVIII – начале XIX в.

Контрольные вопросы:

1. Какова роль торгово-предпринимательской деятельности в становлении и развитии Древнерусского государства?

2. Проследите динамику превращения купечества в оформившуюся профессиональную и социальную группу населения Древней Руси.

3. Охарактеризуйте зарождение кредитно-денежных отношений в Древнерусском государстве.

4. Каковы причины возрождения и основные направления развития ремесла и торговли на Руси в XIV–XV вв.?

5. Каковы основные сдвиги в развитии российского предпринимательства в XVI в.?

6. Назовите основные формы российского предпринимательства в XVII в.

Список литературы:

1. Архангельская И.Д. Из истории ярмарок в России // Вопросы истории. – 2001. – №11–12.

2. Бессолицын А.А., Кузьмичев А.Д. Экономическая история России. Очерки развития предпринимательства. – М., 2005.

3. История предпринимательства в России. Книга первая. От средневековья до середины XIX в. – М.: РОССПЭН, 2000.
4. Ключевский В.О. Курс русской истории. – М., 2006.
5. Костомаров Н.И. Очерки торговли Московского государства в XVI–XVII столетиях. – СПб., 1889.
6. Никитина С.К. История российского предпринимательства. – М., 2001.
7. Перхавко В. Первые купцы российские. – М., 2006.
8. Страгес Ю.П. Экономическая история России. Ч. I. VIII–XVIII вв. – Екатеринбург, 1994.
9. Струмилин С.Г. Очерки экономической истории России. – М., 1969.
10. Тимошина Т.М. Экономическая история России. – М., 2009.
11. Хорькова Е.П. История предпринимательства и меценатства в России. – М., 2004.
12. История российского предпринимательства: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008.

Тема 4. Развитие предпринимательства в период существования абсолютной монархии

Целевое назначение: показать основные направления развития торгово-промышленной деятельности в эпоху петровских реформ, охарактеризовать экономическую политику и показать ее влияние на частное предпринимательство во второй половине XVIII в., проследить динамику формирования буржуазных отношений в первой половине XIX в.

Ключевые слова: гильдейское купечество, биржа, меркантилизм, протекционизм, цеховая организация

ремесла, банки, банкирские дома, промышленный переворот.

План:

4.1. Реформы Петра I и их влияние на торгово-промышленную деятельность.

4.2. Особенности экономической политики второй половине XVIII в. и частное предпринимательство.

4.3. Российское предпринимательство в преддверии Великих реформ.

Глоссарий:

Ассигнации – бумажные деньги, выпускавшиеся в России с 1769 г. В связи с резким обесцениванием и введением серебряного монометаллизма аннулированы 1 января 1849 г.

Биржа – форма регулярно функционирующего рынка, на котором осуществляется крупная оптовая торговля по образцам и стандартам (товарная биржа); торговля ценными бумагами (фондовая биржа).

Вексель – особый вид письменного долгового обязательства указанной формы, дающий его владельцу беспорное право требовать по истечении определенного срока с лица, выдавшего обязательство, уплаты обозначенной в нем денежной суммы.

Гильдии – в широком смысле – различные объединения (религиозные, политические, взаимопомощи), особенно в период Раннего Средневековья; в узком смысле – союзы купцов, главным образом в XII–XV вв. В России гильдии существовали в XVIII–XIX вв. как сословные объединения купцов. Привилегированное гильдейское купечество делилось с 1775 г. по размерам капитала на три гильдии.

Мещанин - человек, принадлежавший к городскому ремесленно-торговому слою населения, а с 1775 г. официальное название лиц, главным образом из городской

мелкой буржуазии, составлявших в дореволюционной России особое сословие, ниже купеческого.

Модернизация – 1) в политологии – становление и развитие индустриального общества, его способность к самоподдерживающейся изменчивости; 2) в экономике – усовершенствование, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества.

Посессионные крестьяне - крепостные крестьяне, приписанные к мануфактурам, на которых они работали. Посессионные крестьяне появились в России при Петре I на основе посессионного права – это передача государством в условное владение частным лицам государственных крестьян для работы на частных предприятиях. Указом 1721 года разрешено было покупать людей к заводам. Сложилась категория посессионных крестьян, принадлежавших частным предприятиям, которые они обслуживали или работали на них.

Протекционизм – экономическая политика государства, способствующая развитию национальной экономики путем ограждения ее от иностранной конкуренции.

Цех - основное производственное подразделение на предприятии, где вырабатывается определенная продукция или полуфабрикат (производственные цехи), либо изготавливаются вспомогательные материалы, производятся обслуживающие операции (вспомогательные цехи).

4.1. Реформы Петра I и их влияние на торгово-промышленную деятельность

Для XVIII в. характерен значительный рост объема и расширение круга деятельности российского предпринимательства. Стремление превратить Россию в процветающую, мощную, обороноспособную державу

побуждало государство предъявлять повышенный спрос на предпринимательскую деятельность, еще более активно вмешиваться в развитие экономики с целью ускорения темпов развития страны.

Начало XVIII в. в России связано с преобразованиями Петра I, которые оказали серьезное воздействие на развитие отечественного предпринимательства. Некоторые отечественные историки считают петровские реформы первой попыткой модернизации страны, объективная необходимость которой вытекала из расстановки сил в мировой политической системе. Эпоха Нового времени характеризовалась экономическим ростом европейских стран и расширением экономических связей, началом нового этапа колониальной экспансии, распространением новых средств коммуникаций и технических знаний. Западная Европа претворяла в жизнь замыслы, обеспечивавшие наращивание ее технической и военной мощи. В этих условиях отставание России в темпах развития грозило суверенитету государства, страна должна была адекватно отвечать на вызов Запада. Необходимость перемен была осознана в русском обществе к концу XVII в., давшего старт проведению преобразований во всех сферах жизни. В России реализовывалась имперская модель модернизации, подчиненная задаче внешнего усиления государства, возрастания его военной мощи. В целях обеспечения экономической независимости, повышения обороноспособности страна нуждалась в сильной армии и флоте, в сети работающих на них предприятий.

На протяжении XVIII в. ведущая роль в российском предпринимательстве принадлежала торговому предпринимательству, главной же фигурой в торговых операциях, как и прежде, оставалось купечество. Возможность предпринимательской деятельности купечества, накопления им капитала в значительной

степени определялась его правовым статусом, основной чертой которого была принадлежность к тяглым сословиям.

Невероятное число прямых и косвенных налогов, возложенных на посады; тяжелейшая подушная подать, заменившая прямые постоянные и временные сборы (в том числе и подворное обложение) и взимаемая со всех лиц мужского пола податных (тяглых) сословий, независимо от возраста; различного рода службы в казенных и городских структурах, отрывавшие посадское население от собственных торгов и промыслов, осложняли предпринимательскую деятельность купечества. Подушный налог с посадской общины взимался таким образом, что платить приходилось и за выбывших членов общины; и за лиц, находившихся на государственной службе; и за малолетних, и за неимущих сограждан. Тяжесть подушного налога усугублялась мирским принципом его распределения «по животам и богатству», вследствие чего наиболее состоятельные горожане вынуждены были платить за неимущих жителей посада. Такой принцип взимания подушного налога резко тормозил и процесс имущественной дифференциации внутри посада, и процесс накопления капитала богатым купечеством, побуждая его к поиску путей обособления от массы посадского населения.

Юридической основой для начала такого обособления стала городская реформа 20-х годов XVIII века. В соответствии с ней податное население городов было разделено на «регулярных граждан», к которым относились наиболее состоятельные жители посада, и «нерегулярных граждан», к которым относились лица, работающие по найму, и чернорабочие.

Разделение «регулярных граждан» на две гильдии положило начало становлению гильдейского купечества и одновременно позволило государству жестко

контролировать его деятельность. Первую гильдию составляли крупные купцы, ростовщики, ювелиры, горожане «интеллигентных» профессий – живописцы, иконописцы, доктора, аптекари; во вторую были включены торговцы мелочным товаром и ремесленники. Отказавшись от сохранения искусственно замкнутых старинных разрядов (гости, гостиная сотня, суконная сотня), государство взяло курс на расширение зажиточной части посадского населения, поощрение крупного купечества, хотя не вывело его из тяглого состояния. Уже в конце первой четверти XVIII столетия гильдейские купцы с торговым оборотом, превышающим 500 рублей в год, получили значительные льготы.

В начале XVIII в. российское купечество значительно расширяет объем и масштабы торговых операций как внутри страны, так и на внешнем рынке. (Тенденция расширения торговли действовала на протяжении всего XVIII в. и была характерна не только для России, но и для других стран Европы, дав основания для последующего названия этого столетия «веком торговли».)

Развитию торгового предпринимательства в России способствовало расширение купеческого кредита, сближавшегося, несмотря на специфику, с ростовщичеством. Высокий процент выплат по торгово-заемным операциям, достигавший порой 2/3 прибыли, тормозил рост торгового капитала купцов, его сближение с производством, но побуждал купцов-коммерсантов в целях своевременного возврата денег, взятых в кредит, вновь и вновь вкладывать их в торговлю, обеспечивавшую быстрый оборот капитала.

Внутренняя торговля Петровской эпохи, как и в XVII в., осуществлялась на нескольких уровнях. В небольших городах и сельских уездах торговые операции осуществлялись периодически на торгах и мелких ярмарках; в торговых рядах Москвы и других крупных

городов велась ежедневная торговля; оптовая торговля крупного купечества проводилась на ежегодных ярмарках всероссийского значения. В целях развития внутренней торговли в первой четверти XVIII столетия государством был предпринят ряд шагов: начинается строительство речных каналов, предназначенных для соединения между собой водных путей различных речных бассейнов; расширяется купеческое самоуправление в городах; в Петербурге почти сразу по основании города в 1703 г. была учреждена биржа как место регулярных собраний купечества для заключения торговых сделок, информации о товарах и ценах.

В годы правления Петра I еще большую роль в жизни страны стала играть внешняя торговля. Пристальное внимание к внешней торговле было характерно для меркантилистских концепций, которыми в XVIII в. руководствовались европейские государства и которые разделял Петр I. Не случайно годы его правления стали апогеем меркантилистской политики. *Меркантилизм* – это экономическая политика эпохи первоначального накопления капитала, отражающая интересы торгового капитала. Меркантилисты считали, что прибыль создается в сфере обращения, а богатство нации заключается в деньгах, поэтому меркантилистская политика была направлена на привлечение в страну возможно большего количества золота и серебра. Особая роль в активизации торгового баланса, привлечении денег в казну принадлежала внешней торговле, первоочередная ориентация на которую оставалась неизменной в экономической политике России XVIII столетия. В этих условиях выход России к морским торговым путям осознавался как важнейшая национальная задача. Однако активизация внешней торговли не могла быть решена только путем военного прорыва к морским торговым путям. Для ее решения необходимо было обеспечивать

условия и для накопления капиталов отечественными коммерсантами, и для овладения русскими купцами современными формами заграничной торговли, и для развития торгового судоходства, и для ускорения интеграции России в складывающийся мировой рынок. Пока же торговля с европейскими государствами почти полностью находилась в руках иностранных купцов. (На долю русского купечества приходилось не более четвертой части экспорта страны.)

Огромное значение правительство уделяло торговле со странами Западной Европы. В целях ее развития важное значение имело и строительство Петербурга; и переориентация главного внешнеторгового направления с Белого моря на Балтику (путь из Петербурга в Англию и Голландию – страны, которые были главными торговыми партнерами России, – был много короче, чем из Архангельска); и административные меры правительства на ускорение развития торговли Петербурга (указ 1713 г., предусматривающий торговлю рядом «заповедных товаров» только через Петербург, и указ 1721 г., запрещающий подвоз товаров к Архангельску с внутреннего рынка). В результате этих мер Петербург быстро превратился в важнейший внешнеторговый порт страны. Одновременно обеспечивалось возрастание значения прибалтийских портов – Риги, Ревеля, увеличивающих торговые потоки в западном направлении.

Расширились и торговые связи с Востоком – Китаем, Ираном, Турцией, Средней Азией. В первой четверти XVIII в. быстро росло число русских консульств за границей, государство способствовало образованию русских купеческих торговых компаний.

Положение предпринимателей, действовавших в сфере торговли в петровский период, было далеко не простым. Постоянная потребность государства в финансовых средствах, особенно возросшая в период

неудач в ходе Северной войны, породила жесткую фискальную политику по отношению к тягловому населению, и в первую очередь к купечеству. Резко возросли прямые и косвенные налоги; государство увеличивало доходы казны путем монетных операций (установление монополии государства в монетном деле сопровождалось понижением пробы серебра, уменьшением веса монеты при сохранении ее номинала, заменой мелкой серебряной монеты медной). В целях повышения доходов казны торговля рядом пользующихся спросом товаров (икра, рыбий жир, табак, поташ, ревень, смольчуг, смола, соль, свиная щетина, льняное семя, юфть) была объявлена монополией государства. Некоторые монополии предоставлялись знатым дворянам, приближенным к царю лицам, часто иностранцам (порой они откупались ими у казны); иногда отечественные купцы также откупали у казны или у представителей дворянства (вторичные откупа) право на торговлю тем или иным «заповедным товаром» и сами становились монополистами. Но в массе своей русское купечество было лишено возможности вести торговлю ходовыми товарами, что негативно сказывалось на развитии внутреннего рынка. Часто государство вводило твердые (подчас сильно заниженные) цены на поставляемые купцами в казну (в том числе и по подрядам) товары. Насильственным путем купцы объединялись в различного рода компании, призванные обеспечить соединение торгового капитала с производством (привлечение купеческих капиталов к созданию частных мануфактур). Многие купцы Москвы, Архангельска в целях укрепления северной столицы по указу Петра I (часто вопреки их желанию) переселялись в Петербург, теряя при этом привычные рынки и сложившиеся деловые связи; увеличивалось число разного рода казенных служб, отрывавших отечественных коммерсантов от торговли.

Государство жестко регламентировало деятельность купечества.

Правда, когда миновал драматический период в ходе Северной войны, близилось ее окончание, шаги правительственной политики смягчились. Государство переходило к последовательному осуществлению принципов *протекционизма* (экономическая политика, направленная на ограждение национальной экономики от иностранной конкуренции) и меркантилизма. В ходе осуществления этой политики большинство торговых монополий было отменено, государство пошло на значительное сокращение пошлин на вывозимые товары, отменена была монетная регалия, значительно сократилось количество государственных служб для купечества.

Накопление торгового капитала в стране создавало условия для развития промышленной деятельности, но само по себе не обеспечивало «плавного перетекания капитала торгового в капитал промышленный». Однако острая потребность в развитии крупного производства – металлургической, текстильной, суконной, кожевенной отраслей промышленности, призванных обеспечить боеспособность армии, ведущей напряженную Северную войну за выход страны к морю, определила активное участие государства в развитии экономики, его глубокое проникновение в различные области хозяйственной жизни. Необходимость развития промышленности диктовалась не только военно-политическими задачами, но и хозяйственными – стремлением к развитию эффективной внешней торговли, к достижению ее активного баланса, к привлечению в страну золота и серебра (главная задача политики меркантилизма).

Уже в первое десятилетие XVIII в. правительством Петра I были предприняты энергичные меры по созданию казенных мануфактур, обслуживающих нужды армии и флота («железные» и «медные» заводы в Тульском,

Каширском, Олонецком районах, а также на Урале; верфи, селитренные заводы, пильные мастерские, парусно-полотняная и суконная промышленность, кожевенные заводы и т.д.). Одновременно именным указом Петра I крупные купцы явочным порядком объединялись в компании, которым вменялось в обязанность создание необходимых с точки зрения государства мануфактур. (Купеческие капиталы, накопленные ранее торговлей, энергично привлекались Петром I к промышленному производству).

В последующие годы (второе десятилетие XVIII в.) в условиях перелома, а затем и близкого окончания Северной войны налаживается казенное производство и потребительских товаров (возникают полотняные, шелковые, писчебумажные, стекольные производства); возрастает участие в промышленном строительстве частного капитала купцов, ремесленников, разбогатевших крестьян. Частные предприниматели, вкладывавшие средства в устройство мануфактур, разработку недр, поддерживались казной, освобождались от государственной службы; получали беспроцентные ссуды, пошленные и податные льготы, в некоторых случаях монопольные права на выпуск определенного вида продукции, льготные условия снабжения инструментами и оборудованием, возможность обеспечить выучку «работных людей» на казенных заводах, разрешение искать руды, не стесняясь правами землевладельцев. В целях поощрения частного предпринимательства расширялась практика передачи казенных предприятий в частные руки. Начало такой практики положила передача во владение Никиты Демидова в 1702 г. Невьянского металлургического завода на Урале в обмен на обязательства поставки в казну черного металла и продукции из него в счет погашения затрат на строительство завода. (Именно с этого завода началось

создание «грандиозной металлургической империи» Демидовых на Урале, насчитывающей к середине столетия 26 железоделательных и медеплавильных заводов. К моменту получения Невьянского завода Н. Демидов (сын кузнеца Демида Антуфьева) был известен и как талантливый оружейник, и как предприниматель, основавший новые заводы в Тульском районе, где железоделательное производство было основано еще в XVII в. голландцем Виниусом. Покровительством Демидова одно время пользовался и родоначальник семьи горнозаводчиков Баташевых – Иван Баташев, усилиями которого был построен липецкий чугуноплавильный завод, ряд железоделательных заводов в Тульском уезде.) Однако предприятия передавались частным владельцам или компаниям на «арендных» условиях, которые определялись и изменялись государством и давали ему право на конфискацию предприятия в случае неисполнения предпринимателями принятых на себя обязательств.

Часть предприятий в первой четверти XVIII в. основывалась и без помощи правительства, «капиталом» самих владельцев. При этом доля частного капитала (особенно купеческого) в промышленном предпринимательстве страны неуклонно возрастала. Видными представителями промышленного мира России становятся купцы Евреиновы, Марковы, Павловы, Старцевы, Затрапезновы и другие.

В результате предпринимаемых усилий страна осуществила огромный рывок в экономическом развитии. Петр I принял страну, в которой было около 30 мануфактур, а оставил после себя более 200 предприятий мануфактурного типа. Сосредоточив усилия на создании крупного производства, Петр I вместе с тем предпринял попытку перестройки и ремесленного производства. В соответствии с его указом 1722 г. городские ремесленники были объединены в цехи. Создание цеховой организации

ремесла в России происходило тогда, когда в Европе эта организация уже разрушалась, поэтому русские цехи во многом отличались от западноевропейских. Тем не менее их создание позволило усилить государственный контроль за деятельностью ремесленников; направить ремесленное производство на изготовление изделий, необходимых армии и флоту; превратить цехи в своеобразную школу подготовки кадров для крупной промышленности.

Создавая крупное производство в стране, Петр I стремился защитить отечественное предпринимательство от конкуренции со стороны иноземных товаров, поэтому правительство придерживалось твердой политики протекционизма. Специальными указами запрещался ввоз той или иной продукции из-за рубежа, производство которой уже налаживалось в России. Твердая и последовательная политика протекционизма предопределила введение таможенного тарифа 1724 г., который стал весьма эффективным инструментом торгово-промышленной политики и путем установления гибкой системы ввозных и вывозных пошлин содействовал установлению активного торгового баланса.

Решающую роль в форсированном развитии крупного производства играло государство, контроль которого распространялся не только на казенное, но и на частное предпринимательство. Государство определяло величину казенных заказов, преимущественно оборонного значения, регулировало цены, осуществляло жесткий контроль за деятельностью предприятий, их устройством, технологией производства, качеством продукции, не делая различий между казенными и частными предприятиями. (Руководство промышленностью, контроль за деятельностью предприятий, помощь частному предпринимательству осуществлялись сначала приказами, а позже созданными Мануфактур-коллегией и Берг-коллегией.) Жесткая опека государства была одновременно

и «благоденствием» и «проклятием» для отечественного предпринимательства. С одной стороны, предпринимателям обеспечивался сбыт продукции и стабильный доход; но, с другой стороны, отсутствие подлинного рынка, здоровой конкуренции становились тормозом на пути технического прогресса и повышения качества продукции.

Быстрый рост крупной промышленности в первой четверти XVIII в. остро ставил проблему обеспечения ее рабочей силой, решение которой в условиях существования крепостного права и крайне ограниченного рынка труда было далеко не простым. Рабочие кадры на мануфактурах пополнялись одновременно и за счет наемной рабочей силы (крестьян-отходников, беглых крепостных крестьян, «вольных и гулящих» людей), и путем использования при активном участии государства принудительных форм труда (приписка к казенным и частным заводам государственных крестьян, использование на мануфактурах труда рекрутов и т.д.). Однако начатая под давлением дворянства борьба Петра I с массовыми бегствами крестьян, возвращение беглых прежним владельцам привели к резкому сужению ресурса вольнонаемного труда. В этих условиях возрастает использование складывающейся промышленностью принудительного труда. В 1721 г. был принят указ, разрешающий владельцам предприятий покупать для своих заводов крепостных крестьян, которые превращались в собственность заводов и впоследствии также, как приписанные к предприятиям государственные крестьяне, стали называться *посессионными*. Этот указ привел к искажению предпринимательских начал. Как подчеркивает Е.В. Анисимов в своей статье «Петр I: Рождение Империи» (История отечества: люди, идеи, решения. – М., 1991. – С. 194–196), этот указ способствовал «превращению промышленных предприятий, на которых зарождался капиталистический уклад, в предприятия крепостнические,

в разновидность феодальной собственности – своеобразную вотчинную мануфактуру, на которой рабочие эксплуатировались как на господской пашне», способствовал деформации процесса образования русской буржуазии, формирования ее общественного сознания.

Таким образом, экономическая политика Петра I, его хозяйственные реформы, несмотря на их значительность (рост военного и экономического могущества страны, повышение его международного авторитета), тем не менее не способствовали свободе предпринимательства и складыванию рыночных отношений. Предприниматели экономически зависели от государства.

4.2. Особенности экономической политики второй половине XVIII в. и частное предпринимательство

В послепетровский период процесс формирования купеческого сословия, изменения его социально-правового статуса продолжался. Купечество было разделено на две, а позже на три гильдии в соответствии с размером купеческого капитала и видом деятельности, что должно было, по мнению правительства, обеспечить соответствие налога величине торгового капитала. (Однако при этом купечество по-прежнему не было выведено из разряда податных, тяглых сословий.) Тем не менее упорядочить взимание налогов с торгового сословия полностью не удавалось, поскольку вплоть до 1775 г. единой системы распределения купцов по гильдиям не сложилось, и в каждом посаде существовал свой подход к оценке степени состоятельности купца. В это же время все более очевидным становилось вопиющее несоответствие между экономической ролью купечества в государстве и его сословно-правовым статусом. В челобитных купцов неоднократно поднимался вопрос об освобождении

богатых городских верхов от оскорбительной для их достоинства подушной подати, об отмене для них телесных наказаний, о предоставлении им почетных прав и т.д. Правительство Екатерины II вынуждено было считаться с растущим и консолидирующимся купечеством. В результате действий верховной власти социальное и правовое положение купечества значительно меняется. Манифестом 1775 г. были определены новые принципы сословного деления городского населения. Богатые горожане с капиталом более 500 рублей отныне приписывались к купечеству; менее состоятельные – к мещанам. Купечество было освобождено от подушной подати и обложено гильдейской пошлиной в размере 1% от объявленного самими купцами «по совести» капитала. (Купцы очень дорожили и этим указом, и тем доверием, которое им было оказано.) Таким образом, в отношении купечества утвердился принцип обложения по капиталу вместо сословного принципа. Мещане же продолжали платить подушную подать, что сохраняло этому сословию прежний тяглый характер. Разрушение посадской общины, выделение из ее состава наиболее состоятельного купечества обеспечивало условия для дальнейшего накопления купеческих капиталов, для свободной предпринимательской деятельности.

Купечество в соответствии с величиной объявленного капитала делилось на 3 гильдии, за каждой из которых закреплялись виды деятельности и определенные привилегии. Для получения звания купца третьей гильдии минимум объявленного капитала составлял 500 рублей; для второй – 1 тысяча рублей; для первой – 10 тысяч рублей. Имущественный ценз для получения гильдейского звания впоследствии неоднократно повышался. (В соответствии с Городовым положением 1785 г. для получения звания купца третьей гильдии минимум объявленного капитала поднялся до 1 тысячи рублей; для второй – до 5 тысяч; для

первой сохранился на прежнем уровне). Принадлежность к той или иной гильдии определяла вид деятельности, закрепленной за купцами. Купцы первой гильдии имели право заниматься внешней и внутренней торговлей, устраивать фабрики и заводы, владеть морскими и речными судами. Купцы второй гильдии имели те же права, что и купцы первой гильдии, кроме ведения заграничной торговли и владения морскими судами. За купцами третьей гильдии закреплялось право на мелочную торговлю в пределах города или уезда, на содержание трактиров и постоялых дворов, на занятие ремеслом.

Социальное положение купцов, их привилегии определялись отныне тоже величиной объявленного капитала. Купечество всех трех гильдий освобождалось от тяжелой рекрутской повинности при условии выплаты денежного взноса в размере 360 рублей, позднее 500 рублей. Для купцов I и II гильдий отменялись телесные наказания, они освобождались от солдатских постоев, получали право свободного передвижения по территории страны, право удостаиваться наград за особые заслуги перед отечеством. С купцов I гильдии было снято отправление прежних казенных служб фискального характера – сбора налогов и пошлин. Купеческой элите при определенных условиях присваивались звания «коммерции советников» (для присвоения этого звания требовалось двенадцатилетнее пребывание в числе купцов I гильдии); «именитых граждан», обеспечивающее право на получение дворянства в третьем поколении (получение этого звания предполагало объявление капитала не менее 50 тысяч рублей). Все это повышало социальный статус купечества. Тем не менее этот статус, несмотря на все «подвижки» второй половины XVIII в., был не сравним с дворянским. И это побуждало купечество добиваться дворянского достоинства, тех привилегий, которые ему соответствовали. Однако правительство зорко следило за

тем, чтобы не допускать распространения на купечество основной привилегии дворянства – права покупки населенных крестьянами земель. Таким путем перекрывались каналы перекачки капиталов из торгово-промышленной сферы в земельную недвижимость на дворянских условиях.

Несмотря на ограниченность, сословно-податная реформа 1775–1785 гг. сыграла важную роль в изменении статуса купечества, обеспечила условия для оформления его в самостоятельное сословие, на основе которого в дальнейшем шел рост торговой и промышленной буржуазии.

Продолжающийся в послепетровский период и особенно во второй половине XVIII в. рост торгового предпринимательства остро ставил вопрос о государственном кредитовании торговли, поскольку кредит был монополизирован ростовщиками (купеческий кредит немногим отличался от ростовщичества). Создание кредитных учреждений, банковской системы должно было стимулировать процесс накопления капитала в стране. В начале 30-х годов XVIII в. при императрице Анне Иоанновне к осуществлению кредитных операций приступила Монетная контора, которая выдавала ссуды под залог золота и серебра. Краткосрочность ссуд, возможность использования в качестве залога только драгоценных металлов обусловили крайнюю незначительность объема кредитных операций Монетной конторы. Однако начало новому делу было положено. Следующим шагом в организации кредита стало создание в 1754 г. (в царствование Елизаветы Петровны) государственных сословных банков – Дворянского и Купеческого. Дворянский заемный банк (его конторы действовали в Петербурге и Москве) был создан для поддержания благосостояния благородного сословия. Он выдавал ссуды дворянам в размере до 10 тысяч рублей под

6% годовых, под залог драгоценных металлов и недвижимости. Купеческий банк был создан для кредитования частных торговых операций. (Это был первый банк страны, осуществляющий коммерческий кредит.) Он выдавал ссуды русским купцам, торговавшим при Петербургском порте, сроком на 6 месяцев (в дальнейшем срок был продлен до года) под 6% годовых, под залог товаров, а позднее под поручительство органов городского самоуправления. Просуществовали эти банки недолго. Оба прекратили свою деятельность из-за серьезных невозвратов. (В 1770 г. прекратил свою деятельность Купеческий банк, хотя его окончательная ликвидация последовала в 1782 году, когда его пассивы были переданы Дворянскому банку. Дворянский банк просуществовал до 1786 года.) Имели место и другие попытки организации кредитных учреждений, но и они оказались не более удачными.

Новые финансовые учреждения появляются в России в период царствования Екатерины II. В 1764 г. в целях развития торговли со странами Востока был создан Коммерческий банк в Астрахани. Он действовал на тех же условиях, что и Купеческий банк Петербурга. Просуществовал банк всего три года. В 1786 г. на основе реорганизованного Дворянского банка был учрежден Государственный заемный банк, который предоставлял ссуды под залог недвижимости (помещичьих имений, земли, крепостных крестьян, горнозаводских предприятий). Из-за постоянного бюджетного дефицита он так и не смог начать кредитования торгово-промышленной деятельности, предполагавшейся при его учреждении. Для распространения введенных в обращение в 1769 г. бумажных денег – *ассигнаций* – был организован Ассигнационный банк. Его конторы в Петербурге и Москве выполняли и другие банковские функции, в том числе и кредитные. При помощи Ассигнационного банка

императрица получила возможность делать крупные внутренние займы. Однако безудержный выпуск ассигнаций (своего рода внутренних займов) привел к концу царствования Екатерины II к резкому падению их курса, расстройству денежного обращения, инфляции, грозящих в будущем государственным банкротством. Несколько позднее (1797 г.) был создан Вспомогательный банк для дворянства. В систему складывающихся кредитных учреждений входили также ссудные и сохранные казны Москвы и Петербурга, приказы общественного призрения крупных губернских городов, принимавшие вклады и выдававшие ссуды под залог имений. Несмотря на появление новых кредитных учреждений, коммерческий кредит в стране должного распространения не получил. Складывающаяся кредитно-банковская система в основном обслуживала интересы государства и обеспечивала укрепление экономического положения дворянства.

Несмотря на отрицательное отношение государства к развитию частного предпринимательства в банковской сфере, попытки такого рода все же предпринимались. Во второй половине XVIII в. наряду с государственными банками появились отдельные частные купеческие коммерческие банки, городской общественный банк в Вологде, первые банкирские дома, начал формироваться институт придворных банкиров, обслуживающий интересы двора и правительства. Основателями первых банкирских домов в России и первыми придворными банкирами были иностранцы, занимающиеся коммерческой деятельностью в России: английский купец и один из первых лесопромышленников Онеги – Вильям Гом; голландский купец, занимающийся крупными финансовыми операциями и торговой деятельностью по реализации русского железа за границей, – Иоганн Фредерикс; английский торговый агент, известный организацией зарубежных займов и в

отличие от своих предшественников субсидировавший не только нужды «двора» и правительства, но и русских купцов, ведущих международную торговлю, – Ричард Сутерланд. При посредничестве придворного банкира Иоганна Фредерикса Екатерина II в 1769 г. получила первый государственный заем у амстердамских банкиров, положив начало размещению ценных русских бумаг за границей.

Одним из средств денежного обращения, оформления кредитно-расчетных отношений, перевода денег в XVIII в. становятся *векселя* (особый вид письменных долговых обязательств узаконенной формы). Вексельное обращение в России благодаря усилиям правительства, рассчитывающего на его позитивную роль в совершенствовании торгового предпринимательства, постепенно развивается на протяжении всего XVIII в., но особенно после принятия в 1729 г. Вексельного устава, утвердившего единые правовые нормы написания, пересылки и опротестования векселей. Предпринимаются попытки налаживания вексельно-переводных операций между Петербургом и 50 крупнейшими городами России (1757 г.); в Петербурге и Москве учреждаются «Банковские конторы вексельного производства для обращения медных денег», которые получили название «Медного банка» (1758 г.); в целях обеспечения гарантий вексельному обращению в стране распространяется практика маклерской службы; как упоминалось ранее, вместо тяжеловесной медной монеты вводятся в обращение бумажные деньги – ассигнации – и учреждается Ассигнационный банк, при котором в 1797 г. создаются Учетные (эсконтные) и Страховая конторы, занимающиеся помимо кредитования купцов и заводчиков учетом купеческих векселей (дисконтные операции), страхованием товаров, что свидетельствует о новом шаге в развитии коммерческого

кредита, вексельного обращения и коммерческой деятельности в целом.

Внутрироторговая деятельность купечества второй половины XVIII в. обеспечивала накопление капитала; способствовала развитию связей между районами страны, хозяйственная специализация которых продолжала углубляться; ускоряла процесс формирования всероссийского рынка. По водным и сухопутным путям купцы, их приказчики и доверенные лица «перебрасывали» хлеб из Центрально-Черноземных губерний к центру страны, в Москву, в Петербург; из Поволжья и Урало-Сибирского региона в русские города поступали шерсть, кожа, рыба, железо, соль, пушнина; потребности внутреннего рынка в льне и пеньке удовлетворяли Псковские, Новгородские, Смоленские, Калужские земли; Нечерноземье обеспечивало торжки, городские торговые ряды, ярмарки промышленной продукцией и ремесленными изделиями. Покупка купцами товаров в местах производства по одной цене и продажа в местах сбыта по значительно более высокой, включающей транспортные расходы, расходы на хранение товаров, обеспечивали извлечение торговой прибыли – главного источника накопления капитала. Предпринимательская активность купечества в сфере торговли, как и в предыдущий период, воплощалась в оптовой торговле, в частных и казенных подрядах, откупах (особенно выгодным для купечества было участие в винных подрядах и откупах).

Развитию внутренней торговли способствовало улучшение торговых путей, введение практики браковки товаров, установление единообразия в системе мер и весов. В 1754 г. были отменены средневековые внутренние таможенные пошлины. Все это существенно облегчало движение товаров внутри страны.

Накоплению капиталов в стране способствовало также развитие внешней торговли. Разрушение во второй половине XVIII в. системы торговых и промышленных монополий, дальнейшее развитие торгового судоходства, учреждение заграничных торговых представительств и консульств, заключение торговых конвенций обеспечили увеличение оборотов внешней торговли. Политика России как и в предыдущий период, носила последовательно протекционистский характер, обеспечивая условия для сохранения активного торгового баланса.

Во внешней торговле XVIII в. ведущая роль принадлежала частной торговле. Однако самостоятельная внешняя торговля русского купечества с европейскими странами была развита слабо; в основном русские купцы вели посредническую торговлю при морских портах. Некоторые авторы объясняют такое положение дел нехваткой капиталов, профессиональной и организационной слабостью русских купцов. Другие видят причину в «самодостаточности» России, ее полной обеспеченности экономическими ресурсами. Главным торговым партнером России в Европе была Англия, покупавшая железо, лес, канаты, парусину, необходимые для обеспечения ее флота. В большей части вывоз товаров из России и ввоз товаров в Россию осуществлялся на иностранных судах, в первую очередь английских.

Несколько расширилась во второй половине XVIII в. торговля со странами Востока, развитию которой внимание уделялось как правительством, так и русскими купцами. В результате двух русско-турецких войн второй половины XVIII в. Россия присоединила Крым, приазовские земли, получила широкий доступ к Черному морю. Превращение Азовского моря целиком в русское море, обеспечение свободы судоходства на Черном море, приобретение права свободного прохода русских торговых судов через проливы Босфор и Дарданеллы обеспечивали условия расширения

оборотов южнорусской торговли. Правительство всячески поощряло развитие торговли на Черном море, обеспечивая выгодные условия для черноморских портов.

С середины XVIII в. для торговли с южными и восточными странами русскими купцами на акционерных началах начали создаваться специальные торговые компании, действующие на условиях открытого доступа в них всех желающих приобретать их акции. Компанейская форма торговли рассматривалась как более перспективная для умножения торгового капитала.

В послепетровский период продолжался рост промышленного предпринимательства. Темпы строительства частных, в первую очередь купеческих предприятий, были значительно выше, чем казенных (в области черной металлургии, например, в 3 раза). Купеческие капиталы перетекали в производство. Однако при этом купцы предпочитали вкладывать средства не в одну, а в разные отрасли производства; наряду с промышленным предпринимательством продолжали заниматься традиционной торговой деятельностью, чтобы обезопасить свои капиталы, избежать разорения при неблагоприятных условиях. Солепромышленники и торговцы солью Строгановы развивают в 50-е годы активную деятельность в качестве металлостроителей; наследники Никиты Демидова в середине 50-х годов помимо горнозаводского дела занимаются солеварением, вкладывают средства в промышленную разработку асбеста; М. Затрапезнов и его сыновья помимо большой полотняной мануфактуры имели писчебумажную фабрику, кирпичные заводы, пильную мельницу; Савва Яковлев, нажив состояние на поставке ко двору съестных припасов и на винных откупах, вкладывал средства в покупку фабрик и заводов и строительство новых предприятий в разных отраслях (ему принадлежало 22 завода, что превратило его в крупнейшего русского заводчика).

Промышленная политика правительства 30–50-х годов XVIII в. не претерпела серьезных изменений, по сравнению с Петровской эпохой. Так же предпринимались меры по созданию казенных и частных мануфактур, сохранялся тот же жесткий государственный контроль не только за казенным, но и за частным предпринимательством; продолжалось широкое предоставление привилегий и монополий лицам, приближенным к трону; по-прежнему раздавались кредиты и субсидии владельцам мануфактур; продолжались (в период дворцовых переворотов даже усилились) злоупотребления в сфере экономики со стороны высших сановников; как и раньше, велась борьба с «безуказным» производством (в соответствии с указами 1731–1732 гг. крестьяне были лишены права заводить фабрики; в соответствии с указом 1747 г. созданная без разрешения властей (без указа) крестьянская мелкая промышленность лишалась права производства промышленных товаров).

Однако уже в эти годы осуществлялись попытки дать некоторую свободу российским предпринимателям. Введение вольного торга сибирскими мехами, отмена табачных откупов, введение свободной торговли солью и слюдой (30–40-е гг.), разрешенный в 50-е годы отпуск из всех портов и таможен многих товаров, бывших ранее предметом казенной монополии, отражали влияние на экономическую политику правительства интересов торгующего купечества. Усиливающееся стремление купцов-промышленников освободиться от жесткого государственного контроля вело уже с конца 50-х годов к некоторому смягчению регламентации экономической деятельности частных предприятий. Одновременно с этим появляются отдельные указы, разрешающие «свободное производство» некоторых товаров всем желающим (набоечной льняной ткани и шляп (1758 г.); веревок и канатов (1760 г.)). Появление этих указов свидетельствует

об изменении политики по отношению к «безуказному производству». Вступление в 1762 г. Екатерины II на престол внесло много новых моментов в российскую деловую жизнь, закрепив начавшийся «либеральный» поворот в экономической политике. В 1762–1763 гг. последовала отмена системы монополий в промышленности и торговле, провозглашался принцип свободы промышленной деятельности. В 1767 г. появился указ, объявлявший свободу ручного труда в городах России. В 1769–1775 гг. появились указы, разрешающие свободно заводить ткацкие станы, свободно создавать промышленные предприятия во всех отраслях; одновременно отменялись сборы с мелких промыслов и тех домашних станов, которые принадлежали рассеянным мануфактурам. Новые указы обеспечивали полную свободу мелкотоварному производству, которым отныне можно было заниматься без специального разрешения властей (различия между указным и безуказным производством были ликвидированы). Столь решительные шаги в экономической политике были продиктованы, прежде всего, стремлением правительства обеспечить дворянство в условиях развивающегося кризиса феодального землевладения новыми источниками доходов от своих владений. Поддержка мелкой крестьянской промышленности и торговли давала возможность землевладельцам Нечерноземья получать огромные оброки с торговых и промышленных крестьян своих имений. Провозглашение свободы предпринимательства было вызвано и потребностями модернизации страны, необходимостью считаться с интересами торгово-промышленного купечества. Новые тенденции в экономической политике продолжали углубляться и в последующие годы, что давало импульс к развитию промышленности. К концу столетия число заводов и

фабрик достигло примерно 2000; на некоторых из них работало более 1000 человек.

Начавшиеся в 50-е годы «либеральные» сдвиги в экономике не могли не затронуть «рабочего вопроса». Уже с 1752 г. начали вводиться ограничения на право купцов-предпринимателей покупать крестьян к мануфактурам, которые и привели к изданию в 1762 г. указа, запрещающего покупку заводчиками крестьян и ориентирующего владельцев предприятий на использование наемной рабочей силы (крестьян-отходников). В результате число наемных рабочих с 1760 г. до конца столетия выросло с 220 тысяч до 420 тысяч. Однако решить проблему перехода на наемный труд в условиях сохранения крепостного права не удавалось.

В то время как правительство ограничивало право владельцев мануфактур на покупку и приписку крепостных крестьян к предприятиям, дворянство вопреки интересам купечества начинало заводить свои мануфактуры, ориентированные на использование сырья собственного хозяйства и основанные всецело на крепостном труде (вотчинные мануфактуры). Процесс приобщения дворянства к торгово-промышленной деятельности, начатый еще в период правления Петра I, продолжался и в последующие годы; однако заметную роль в экономической жизни страны дворянское предпринимательство начинает играть лишь с середины XVIII столетия. Дворяне добились монопольного права на винокурение (к числу крупнейших винокуров можно отнести представителей дворянской аристократии Н. Вяземского, А. Голицына, А. Нарышкина, М. Шаховского); все больше вотчинных мануфактур возникало в области суконного, ткацкого, полотняного, хлопчатобумажного производства (из 554 предприятий легкой промышленности, насчитывающихся в 1769 г., 171 принадлежало дворянам); в металлургии, кроме известных

заводчиков Строгановых, Демидовых, Баташевых, утвердились потомственные дворяне Всеволожские, Голицыны, Лазаревы, Шереметьевы.

Указы, обеспечившие свободу мелкотоварному производству, вызвали бурный рост предпринимательской активности среди разночинцев, мещан, крестьян (особенно крестьян), обеспечив расширение социальной базы предпринимательства. Право свободно заводить ткацкие станы и производить на них всевозможные рукоделия вызвало рост крестьянского предпринимательства, особенно в текстильном производстве, центром которого стало село Иваново, принадлежащее графу Шереметьеву (район текстильной промышленности располагался вокруг Москвы и Ярославля). Наиболее предприимчивые из крепостных оброчных крестьян приступили к организации собственных предприятий; из небольших полукустарных крестьянских мастерских подчас вырастали крупные мануфактуры, на которых работали сотни станов; «крепостная буржуазия» широко использовала на своих предприятиях труд «вольных людей» или крепостных крестьян из числа своих менее удачливых односельчан. Крестьянские мануфактуры возникали и в других отраслях производства.

Предпринимательский мир России во второй половине XVIII в. пополнился выходцами из крестьян, многие из которых, обретя свободу и записавшись в купеческие гильдии, стояли у истоков крупных купеческих династий – Горелиных, Кондрашовых, Забелиных, Павловых, Шориных. Однако стремление «капиталистских» крестьян выкупиться на свободу встречало стойкое нежелание решать проблему со стороны дворян-крепостников, боявшихся «продешевить». В случае же когда помещики-крепостники соглашались на совершение выкупной сделки, они брали с крестьян-предпринимателей огромный выкуп.

4.3. Российское предпринимательство в преддверии Великих реформ

Для первой половины XIX в. характерным является дальнейшее нарастание капиталистических явлений в экономике страны. Несмотря на продолжающийся процесс перетекания купеческих капиталов в промышленность, торговое предпринимательство по-прежнему играло значительную роль. Торговля сосредотачивалась в руках гильдейского купечества (особенно купцов третьей гильдии) и торгующего крестьянства, составляющего серьезную конкуренцию купцам. (На фоне сокращения общей численности купцов в начале XIX в. рост торгующих крестьян продолжался, в результате чего к середине столетия во многих крупных городах страны купцы третьей гильдии растворились среди торгующих крестьян и мещан.) Ослабление позиций гильдейского купечества (особенно его верхушки) было связано и со значительным повышением налога с купеческого капитала в начале XIX в., и со снятием ограничений с торговли крестьян, мещан и промышленников, подрывавших позиции гильдейцев. Весьма негативно сказалась и политическая обстановка начала столетия. Вынужденное присоединение России (вопреки своим экономическим интересам) к континентальной блокаде Англии – основного торгового партнера – подорвало вывозную торговлю, повлекло за собой банкротство многих торговых домов; война 1812 г. привела к разорению многих купеческих семей; переход от покровительственного тарифа 1810 г. к изменениям в таможенной системе 1816 г. и особенно 1819 г. в сторону свободы торговли, последовавший в порядке реализации обещаний Александра I, данных им на Венском конгрессе представителям других держав смягчить или уничтожить тарифные запреты в России, поколебали торговый баланс страны, нанесли ощутимый удар по русской внешней торговле, заставили многих

предпринимателей резко сократить производство или совсем прекратить свою деятельность. Протест промышленников и купцов заставил правительство пойти на уступки, и в 1822 г. был выработан новый тариф, свидетельствующий о возврате к протекционизму. Охранительная система, просуществовавшая с незначительными изменениями до начала 50-х годов, была затем сменена политикой умеренного протекционизма. Колебания таможенной политики отражали борьбу между сторонниками жесткого протекционистского курса, считавшими, что только государственная защита отечественного предпринимательства от конкуренции иноземных товаров может обеспечить его развитие, и сторонниками «свободной торговли», считавшими, что основным условием развития предпринимательства является здоровая конкуренция. (Горячими сторонниками «либеральных» шагов в экономике, развития предпринимательских начал были председатель департамента государственной экономики, позже президент Вольного экономического общества адмирал Н.С. Мордвинов, министр государственных имуществ граф П.Д. Киселев.) В ходе этой борьбы и складывался курс умеренного протекционизма, регулирующий таможенную систему таким образом, чтобы обеспечить развитие отечественного предпринимательства и путем государственной защиты, и путем побуждения предпринимателей к совершенствованию технического прогресса перед угрозой иностранной конкуренции).

Достаточно противоречивыми и половинчатыми были шаги правительства и по другим вопросам, касающимся интересов складывающейся буржуазии. Проводя в целом продворянскую политику, поддерживая сословный строй, власть не могла не считаться с новыми социально-экономическими явлениями, игнорировать интересы складывающегося делового мира. В результате

правительство то снимало ограничения с торговли мещан и крестьян, давая толчок развитию буржуазных отношений, то вновь возвращалось к строгой регламентации торговых прав отдельных сословий (в 1824 г. в целях ограждения прав гильдейского купечества была ограничена свобода торговой и промышленной деятельности крестьян и мещан). Однако уже в 1825–1827 гг. ряд положений этой реформы отменяется. С одной стороны, правительство чрезвычайно медленно и неохотно решало вопрос о кредитовании торговли и промышленности (дворяне при этом субсидировались весьма щедро), с другой – принимало решения, защищающие и обеспечивающие развитие отечественного торгового и промышленного предпринимательства.

Колебания правительственной политики побуждали представителей делового мира, и особенно купечество, составлявшее основу формирующейся отечественной буржуазии, защищать свои интересы: добиваться изменения своего экономического положения, соответствия между экономической ролью в обществе и социально-правовым статусом, который, как и в предыдущем столетии, был значительно ниже дворянского.

Внутренняя торговля в первой половине XIX в. занимала доминирующее положение, по сравнению с внешней. Однако ее развитие наткнулось на узость внутреннего рынка; купечество сталкивалось с множеством ограничений свободы торговли внутри страны (отсутствие доступного кредита, сложная процедура заключения договоров, жесткая паспортная система, несовершенство путей сообщения). Все это обеспечивало сохранение и воспроизводство средневековых форм товарного обмена. Торговля продолжала носить стихийный и сезонный характер, на территории страны по-прежнему действовали тысячи ярмарок и торжков, городские товары разносили по деревням многочисленные переходные корабейники –

офени. Однако в первой половине XIX в. развивается и постоянная, т.е. стационарная торговля в магазинах и лавках, появляются первые специализированные магазины (как правило, их владельцами становились иностранцы), организуются торговые дома. По мере развития транспортной сети в первой половине XIX в. (расширение сети водных каналов, использование первых пароходов, начало строительства шоссейных и железных дорог) ярмарочная торговля начинала уступать место стационарной, постепенно набирающей обороты.

В развитии современных форм оптовой торговли значительную роль начинают играть *биржи* – особенно Петербургская, занявшая ведущее место среди бирж, начавших функционировать в первой половине XIX в. (Одесская (1796), Варшавская, Московская, Рыбинская, Нижегородская). Именно здесь открывались широкие возможности для крупной оптовой торговли однородными по качеству товарами без их предъявления. Долгое время Петербургская биржа действовала как товарная. Ценные бумаги (акции и облигации) начинают превращаться в предмет сделок не ранее 30-х годов XIX века, при этом государство стремилось не допускать спекуляции ими.

Первая половина XIX в. характеризуется сравнительно быстрым ростом промышленного предпринимательства, появлением новых мануфактур, ориентированных на производство потребительских товаров. (Общее число промышленных предприятий с 2 тысяч в 1800 году выросло до 15 тысяч к 1861 г.) При этом сохранялась тенденция предшествующего периода: темпы строительства частных предприятий были значительно выше, чем казенных. (Государственное предпринимательство сохраняло доминирующие позиции в основном в военной и металлургической промышленности.) Владельцы частных предприятий, как и во второй половине XVIII столетия, пополнялись за счет

купцов, «капиталистских крестьян» (крепостных капиталистов), дворян-предпринимателей. Поскольку производство потребительских товаров начинало приносить более высокую прибыль, чем торговля, купеческие капиталы делали новый шаг навстречу производству, перетекали в промышленность. Большинство купцов первой гильдии в течение первой половины XIX в. обзавелись собственными предприятиями; усиливались связи с производством (особенно это было характерно для текстильного производства – ведущего вида обрабатывающей промышленности дореформенной России) купечества второй и третьей гильдий, постоянно пополняющегося выходцами из крестьян-предпринимателей. Как и в предшествующий период, в Центральном промышленном районе существовали многочисленные крестьянские промыслы (производство в избах кустарей, крестьянских светелках); шел процесс перерастания крестьянских промыслов в крупные предприятия, на которых работали сотни людей; складывался слой «крепостной» буржуазии (особенно характерен в этом отношении был Ивановский регион, где уже в 20-х годах XIX в. действовало более сотни крестьянских текстильных мануфактур). Медленно, с огромным трудом решался вопрос о юридическом освобождении крестьян-предпринимателей от крепостной зависимости (выкупе на свободу), открывавшем простор их деловой инициативе, обеспечивавшем им возможность превращения в представителей крупной промышленной буржуазии.

На первую половину XIX в. приходится важный этап становления предпринимательской деятельности семей Морозовых, Прохоровых, Коноваловых, Гучковых, многие из родоначальников которых основали свои предприятия еще в конце XVIII в. Все они были выходцами из крестьян. (Основателем Никольской мануфактуры «С.

Морозова, сын и Ко» и родоначальником семьи Морозовых стал крепостной крестьянин из села Зуево Московской губернии Савва Васильевич Морозов. Известное промышленное предприятие страны XIX–XX вв. – Покровская Трехгорная мануфактура – связано с предпринимательской династией Прохоровых, состоявшей из пяти поколений промышленников России, вышедшей из монастырских крестьян Троице-Сергиевой Лавры.)

В первой половине XIX в. в производстве (прежде всего на купеческих и крестьянских предприятиях) все шире использовался вольнонаемный труд. Он преобладал в обрабатывающей промышленности: занимал ведущие позиции в текстильном производстве (особенно в хлопчатобумажном, которое к концу первой четверти XIX в. на 95% обслуживалось вольнонаемными рабочими); достаточно широко использовался в кожевенном и металлообрабатывающем производстве, сосредоточенных в Центральном промышленном районе страны, обладающем ресурсом вольнонаемного труда (оборочные крестьяне, крестьяне-отходники). Значительно медленнее этот процесс развивался в горнозаводской промышленности, размещенной в основном на Урале и характеризующейся широким распространением казенных и посессионных предприятий.

Серьезный спад в этой отрасли в 20–30-е годы XIX в., вызванный и господством крепостного труда, и резким падением спроса на русский металл в Англии в результате происшедшего там промышленного переворота был преодолен путем мобилизации феодальных резервов производства. Однако уже в 40–50-х годах значительный рост спроса на металл на внутреннем рынке в связи с начавшимся строительством пароходов, железных дорог вызвал необходимость поиска новых технических решений, перехода к вольнонаемному труду. (Начался перевод крепостных рабочих уральских заводов на оброк, и к

середине столетия около половины рабочих Урала стали вольнонаемными.)

В 30–40-х годах XIX в. в России начался **промышленный переворот**, переход от мануфактуры к машинному производству. Внедрение машин, переход к фабрике особенно быстро шел в текстильном производстве. Связано это с тем, что в этой отрасли уже с XVIII в. широкое распространение получили мануфактуры, работающие на вольнонаемном труде (мануфактуры капиталистического типа), которые в значительно большей степени, чем казенные, посессионные или вотчинные предприятия, были восприимчивы к техническим нововведениям, удешевляющим производство и повышающим его конкурентоспособность. Мануфактуры капиталистического типа наиболее широко были распространены в хлопчатобумажной промышленности, работающей на привозном сырье, поэтому именно с нее в России и начался промышленный переворот. Разные отрасли российской промышленности в дореформенный период были захвачены этим переворотом в разной степени. Наиболее успешно в результате его распространения развивалось бумагопрядильное производство, определенных успехов добилась сахарная промышленность, начало развиваться отечественное машиностроение. В разных отраслях производства появлялись все новые и новые частные предприятия, начался процесс их акционирования – стала актуальной задача законодательного оформления статуса предприятий. Несмотря на первые шаги в ее решении (выделение организационно-правовых форм предприятий: частных-индивидуальных фирм, торговых домов, акционерно-паевых обществ), окончательное ее решение пришлось уже на пореформенный период.

Однако промышленный переворот в нашей стране произошел позже, чем в других европейских странах, начал

осуществляться в условиях сохранения крепостного строя, что не могло не сказаться и на сроках его осуществления, и на его характере. Промышленный переворот приобрел затяжной характер, что наряду с более поздним его началом предопределило техническое отставание страны. Тем не менее, быстрое развитие промышленного производства положило начало процессу подчинения торгового капитала промышленному.

Переход к машинному производству сопровождался еще более ускоренным переходом к вольнонаемному труду, формированием кадров постоянных наемных рабочих. Однако в стране продолжал сохраняться достаточно мощный сектор промышленного производства, основанный на подневольном труде крепостных крестьян. В первой половине XIX в. дальнейшее развитие получило дворянское предпринимательство, отражавшее стремление помещиков задействовать ресурсы своих имений, расширить источники дохода от своих владений. Развитие традиционных отраслей, связанных с обработкой сельскохозяйственной продукции, становление стекольной, бумажной промышленности, хотя и сопровождалось частичным применением наемной рабочей силы, опиралось в основном на крепостной труд. В этих отраслях утвердилось дворянское предпринимательство, которому государство создавало льготные условия, оказывало всестороннюю поддержку, несмотря на неспособность дворянских предприятий выдержать конкуренцию с купеческими, основанными на вольнонаемном труде и значительно лучше организованными.

Развитие предпринимательства тормозилось отсутствием эффективной системы коммерческого кредита, хотя в первой половине XIX в. и в этой сфере экономической жизни наметились некоторые сдвиги. В 1806 г. в ряде городов России были созданы учетные конторы, которые должны были действовать так же, как

учетные конторы, созданные в 1797 г. в Петербурге при Ассигнационном банке. В 1817 г. происходит преобразование учетных контор в Коммерческий банк, предназначенный для кредитования промышленности и торговли. Банк вел учетные операции, выдавал подтоварные ссуды. Несмотря на узость его деятельности, краткосрочность предоставляемых ссуд, ограничения при их выдаче, постоянные посягательства казны на деньги банка, он все же сыграл положительную роль в удешевлении кредита, хотя в сравнении со странами Западной Европы кредит в России был значительно дороже. Делу могли бы помочь частные коммерческие банки, но правительство по-прежнему возражало против развития частного сектора в банковской сфере. (Особенно жесткую позицию в этом вопросе занимал министр финансов в правительстве Николая I граф Е.Ф. Канкрин. С его именем, кстати, связана финансовая реформа 1839–1843 гг., в соответствии с которой в качестве основы денежного обращения был введен серебряный рубль.) Тем не менее потребность в коммерческом кредите обусловила появление в разных районах империи небольших частных коммерческих банков, учреждение ряда городских общественных банков, создание сберегательных касс при воспитательных домах и приказах общественного призрения. Немаловажную роль в развитии финансового рынка страны играли банкирские дома, проявляющие к тому же возрастающий интерес к инвестированию средств в промышленность и транспорт. Широкой известностью в России пользовался банкирский дом братьев Штиглицев. Особенно удачливыми среди банкиров этого дома оказались Людвиг Штиглиц и его сын Александр. До середины XIX в. Штиглицы фактически держали в своих руках весь зарубежный и внутренний кредит Российской империи, принимая участие во всех крупных финансовых операциях правительства. Их банкирский дом активно

участвовал в учреждении крупных промышленных предприятий. В 1857 г. А. Штиглиц совместно с иностранными банкирами учредил «Главное общество российских железных дорог». Пospорить с банкирским домом Штиглица могли, пожалуй, только представители банкирского промысла Одессы. Банкирские дома Родоконаки, Ефрусси, Рафаловичей имели свои филиалы за границей, поддерживали связи с банками Лондона, Парижа и других торговых и финансовых центров Европы.

Развитие отечественного предпринимательства, формирование буржуазных отношений в первой половине XIX в. продвинулись вперед. Однако на пути экономического и социально-политического развития страны страшным тормозом оставались крепостнические отношения. Они сдерживали возможности индустриальной модернизации страны. По сравнению с западноевропейскими государствами, где процесс складывания индустриального общества набирал обороты, где давно утвердились буржуазные отношения, Россия катастрофически отставала.

Контрольные вопросы:

1. Какова роль петровских реформ в развитии российского предпринимательства?
2. Назовите основные задачи меркантилизма и протекционизма Петровской эпохи.
3. Охарактеризуйте либеральный поворот в экономической политике и частное предпринимательство периода правления Екатерины II.
4. Каковы основные направления развития купеческого, дворянского и крестьянского предпринимательства во второй половине XVIII – первой половине XIX вв.?
5. Какова специфика промышленного переворота в России, его влияние на характер изменения производства?

Список литературы:

1. Анисимов Е.В. Петр I: Рождение империи. История отечества: люди, идеи, решения. – М., 1991.
2. Арсентьев Н.М., Дубодел А.М. Во славу России... Трудовая мотивация и образ отечественного предпринимателя конца XVIII – первой половины XIX века. – М., 2002.
3. Бессолицын А.А., Кузьмичев А.Д. Экономическая история России. Очерки развития предпринимательства. – М., 2005.
4. Галаган А.А. История предпринимательства российского (от купца до банкира). – М., 1997.
5. История предпринимательства в России. Книга первая. От Средневековья до середины XIX в. – М.: РОССПЭН, 2000.
6. Козлова Н.В. Российский абсолютизм и купечество в XVIII веке. – М., 1999.
7. Мирошниченко Е.А. Купцы-старообрядцы в городах европейской России в середине XVIII в. (из истории российского предпринимательства) // Отечественная история. – 2006. – №5.
8. Морозан В.В. История банковского дела в России (вторая половина XVIII – первая половина XIX в.) – СПб., 2004.
9. Никитина С.К. История российского предпринимательства. – М., 2001.
10. Нилова О.Е. Купечество в России XV – середины XIX в. – М., 1997.
11. Бовыкин В.И. Предпринимательство и предприниматели России от истоков до начала XX века. – М.: РОССПЭН, 1997.
12. Сметанин С.И. История предпринимательства в России. – М., 2002.
13. Сущенко В.А. История российского предпринимательства. – Ростов-на-Дону, 1997.

14. 1000 лет русского предпринимательства: из истории купеческих родов// Сост. О. Платонов. – М., 1998.

15. Хорькова Е.П. История предпринимательства и меценатства в России. – М., 2004.

16. История российского предпринимательства: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008.

Тема 5. Характерные черты российского предпринимательства в эпоху существования капитализма

Целевое назначение: дать характеристику основных форм предпринимательства, показать основные направления развития банковской системы и истоки зарождения предпринимательства в сфере железнодорожного транспорта на рубеже XIX-XX вв.

Ключевые слова: капитализм, индустриализация, акционерная компания, торговый дом, Государственный банк, коммерческие банки, промышленное грондерство, «железнодорожные короли».

План:

5.1. Основные формы организации предпринимательства.

5.2. Формирование и развитие банковской системы.

5.3. Организация предпринимательской деятельности в области железнодорожного транспорта.

Глоссарий:

Акционерное общество – форма организации крупных предприятий, капитал которых образуется путем продажи акций. Владельцы акций являются пайщиками акционерного общества. Акционеры несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Банк – финансовая организация, учреждение, производящее разнообразные виды операций с деньгами и

ценными бумагами и оказывающее финансовые услуги правительству, предприятиям, гражданам и друг другу.

Грюндерство - массовое лихорадочное учредительство акционерных обществ, банков и страховых компаний. Сопровождается широкой эмиссией ценных бумаг, биржевыми спекуляциями, созданием дутых предприятий.

Индустриализация - процесс создания крупного машинного производства и на этой основе переход от аграрного к индустриальному обществу. Источниками средств для индустриализации могут быть как внутренние ресурсы, так и кредиты, инвестиции капиталов из более развитых стран.

Капитализм - общественно-экономическая формация, основанная на частной собственности на средства производства и эксплуатации наемного труда капиталом; сменяет феодализм, предшествует социализму — первой фазе коммунизма. Основные признаки: господство товарно-денежных отношений и частной собственности на средства производства, наличие развитого общественного разделения труда, рост обобществления производства, превращение рабочей силы в товар, эксплуатация наемных рабочих капиталистами.

Концессия – соглашение, по которому государство предоставляет иностранной фирме, частному лицу право осуществления определенной хозяйственной деятельности на территории своей страны: добычу полезных ископаемых, строительство, эксплуатацию предприятий и т.д.

Меценатство - историческая форма механизма социального заказа и социального контроля за искусством, материального обеспечения художников. В собственном смысле меценатство - деятельность частных лиц, знатоков, бескорыстно поддерживающих художников материально

или иными средствами, предоставляющих им условия для творчества.

Ревизионная комиссия — постоянный коллегиальный орган, избираемый общим собранием акционеров для осуществления контроля за финансово-хозяйственной деятельностью акционерного общества.

Стагнация - это снижение уровня развития экономики и её постепенное угасание под влиянием негативных факторов, оказывающих как прямое, так и косвенное воздействие на те процессы, которые в ней происходят.

Торговый дом — крупная торговая фирма, занимающаяся масштабными торговыми сделками по широкой номенклатуре товаров, использующая как собственный, так и привлеченный капитал. Зачастую торговые дома осуществляют наряду с торговыми и другие экономические операции, тесно взаимодействуют с производителями товаров.

Урбанизация — процесс сосредоточения промышленности, культуры и населения в крупных городах.

Эмиссия — это процесс выпуска государством во внутреннее обращение бумажных кредитных билетов (банкнот, чеков, депозитов) или монет. Эмиссия обычно связывается с увеличением денежной массы в стране, что влечет за собой удешевление денег, падение обменного курса на валютном рынке и последующий финансовый кризис.

5.1. Основные формы организации предпринимательства

В российской истории XIX в. центральное место занимают великие реформы 60–70-х годов XIX в. Реформы начались с отмены крепостного права (Манифест 19 февраля 1861 г.). Итоги крестьянской реформы

неоднозначны. С одной стороны, она дала толчок развитию капитализма в сельском хозяйстве и промышленности. С другой стороны, реформа законсервировала крепостнические отношения, возложив на крестьян всю тяжесть выкупной операции земли у помещиков, обрекая их на малоземелье и истощение хозяйства. В результате создать слой мелких собственников в России не удалось (эту проблему в 1906–1911 гг. пытался решить П.А. Столыпин, но его цель – создание слоя крестьян-собственников – также не была достигнута).

Поскольку крепостной строй на протяжении веков определял в России организацию системы управления, судопроизводства и т.д., вслед за отменой крепостного права последовали другие реформы: земская, школьная, судебная, университетская, военная, печати. И хотя реформы были внутренне противоречивы, а в 80–90-е гг. XIX в. подверглись корректировке вправо, они имели колоссальное значение для России. Реформы означали важный шаг в формировании в стране правового государства и гражданского общества, в осуществлении капиталистической (раннеиндустриальной) модернизации страны.

В пореформенный период и на рубеже XIX–XX вв. перед Россией стоял ряд задач: в области экономической – завершение промышленного переворота и осуществление индустриализации страны, в области политической – создание правового государства, в области социальной – формирование гражданского общества.

Во второй половине XIX – начале XX вв. в России возросли товарность и урожайность сельского хозяйства, началась индустриализация, а на рубеже XIX–XX вв. утвердились монополии и финансовый капитал. В стране быстрыми темпами развивались производительные силы, формировались кадры предпринимателей и рынок наемной рабочей силы. Однако в начале XX в. сельское хозяйство

оставалось главной отраслью российской экономики, аграрное перенаселение страны было очень значительным, а общественное сознание сохранялось традиционным и антибуржуазным. Российское предпринимательство во второй половине XIX – начале XX вв. развивалось бурными темпами, но при этом имело ряд черт, отличных от западного предпринимательства периода создания раннеиндустриального общества.

Особенностью истории отечественного предпринимательства является то, что в эпоху, предшествующую крестьянской реформе 1861 г., в России фактически отсутствовало свободное развитие частного бизнеса. Главную роль в экономике страны играло государство, которое поощряло купцов и дворян – главных поставщиков казны, но при этом ставило активность делового слоя в свои жесткие рамки. В эпоху, начавшуюся после 1861 г. и продолжавшуюся до 1917 г., роль предпринимателей в промышленности, коммерции и финансовой сфере безмерно возросла, и частнопредпринимательской инициативе было предоставлено более широкое поле деятельности.

Относительно свободное развитие отечественного бизнеса в указанный период проявилось в первую очередь в изменении торгово-промышленного законодательства. Новые законы постепенно вводили в российскую практику бессловность, равноправие и свободу российских граждан в занятиях торговлей и промышленностью.

Правовое регулирование предпринимательской деятельности осуществлялось по нескольким направлениям. В области купли-продажи земли главным инициатором законов оставалось государство. В результате ограждались интересы русских дворян-землевладельцев, а право крестьян на операции с надельной землей долго оставалось формальным. И только при проведении аграрной реформы П.А. Столыпина и активизации

деятельности Крестьянского банка появилась тенденция к сближению надельной крестьянской земли с частновладельческой.

Торгово-промышленное законодательство наделяло коммерческой правоспособностью все категории населения страны (окончательно этот вопрос был решен принятием Положения о государственном промысловом налоге 1898 г.). Однако в России сохранялась система разрешительного акционерного учредительства (т.е. регистрация акционерного общества зависела от чиновничьего «усмотрения»), в то время как западные страны с 60–70-х гг. XIX в. перешли к регистрационной системе. Российское законодательство также отставало от мировой практики в части регулирования монополистических объединений – трестов и синдикатов, рассматривало коллективные договоры монополий как «стачки» и стояло на позиции запретительства.

Достаточно благоприятной для предпринимателей была система российского налогообложения, отличавшаяся низкими ставками налогов. В 1913 г. сумма промыслового налога и налога от денежных капиталов составила порядка 5% государственных доходов, основными источниками госбюджета были косвенные налоги: винная монополия, акцизные налоги и таможенные сборы.

Требованием времени как в России, так и в западных странах было введение прогрессивно-подоходного обложения. Но Россия не успела воспользоваться его результатами, т.к. закон о подоходном налоге должен был вступить в силу с января 1917 г. В целом, законодательное регулирование предпринимательства в России способствовало деловой активности и развивалось в направлении либерализации торгово-промышленной деятельности в условиях перехода к рыночной экономике.

В частновладельческом секторе рыночной экономики можно выделить две основные формы

хозяйственной деятельности: индивидуальную и коллективную. Исторически в мире восторжествовала корпоративная форма предпринимательства – *акционерные компании*. Эта форма соответствует традициям западной цивилизации и дает колоссальные возможности для расширения масштабов производства.

В акционерной компании капитал складывается из равных долей (акций). Владельцами их могут быть разные предприниматели, права которых пропорциональны внесенному ими капиталу (числу акций). Главным органом управления компании является собрание акционеров, которое делегирует определенные полномочия правлению. Решения принимаются большинством голосов, а руководящие органы создаются на принципах выборности и сменяемости. Акционерная демократия, таким образом, ограничивает возможности государства для произвольного вмешательства во внутренние дела компании.

Акционерная компания сформировалась в Европе. В России она появилась как готовая форма, которую следовало приспособить к российским условиям. Адаптацией европейской формы в России были две капиталистические ассоциации: торговый дом и собственно акционерное общество.

Торговый дом – это структура закрытого типа, объединяющая небольшой круг близких друг другу лиц. Эта форма была зафиксирована в законодательном акте 1807 г. в двух видах: полное товарищество и товарищество на вере, или коммандитное товарищество.

Полные товарищества состояли из ограниченного числа партнеров, которые вели дело на свои капиталы (часто это были родственники) и отвечали по обязательствам своим имуществом. При обширности торговых оборотов эти товарищества могли употреблять марку «торговый дом».

Более высокую степень ассоциирования представляли коммандитные товарищества. Они включали, помимо полных товарищей, некоторое количество вкладчиков, которые участвовали в деле ограниченной суммой денег и несли ответственность лишь в объеме этих средств. При этом они не имели голоса в управлении товариществом. Распределение прибыли происходило в соответствии с долей каждого участника.

Создание коммандитных товариществ по-существу являлось начальным этапом ассоциирования капитала. Большинство ведущих торговых домов со временем превратилось в акционерно-паевые предприятия. В то же время постоянно происходил процесс воспроизводства товариществ (особенно в 90-е годы XIX в.). Это объясняется тем, что товарищества возникали явочным порядком и не были связаны с системой сепаратного законодательства, хотя по своей структуре и масштабам деятельности они часто являлись безуставным вариантом акционерного общества. Учреждение же акционерной компании осложнялось большой тратой времени и средств, а также непредсказуемыми результатами.

Большинство торговых домов занимались оптовой и розничной торговлей. В начале XX в. они стали принимать заметное участие в промышленном производстве, причем в наиболее капиталоемких отраслях. Наибольшее количество торговых домов находилось в Московской губернии, но наиболее крупные дома были зарегистрированы в Петербурге.

Основным функциональным элементом экономики на рубеже XIX–XX вв. стала высшая форма ассоциации капитала – акционерная компания. К началу 1915 г. в акционерных предприятиях было аккумулировано более 70% всех производительных капиталов в России.

В акционерную компанию могло входить значительное число партнеров, их участие измерялось

количеством строго одинаковых долей (паев или акций), они несли ответственность лишь в объеме своего участия, но при этом участвовали в принятии решений.

Достоинствами акционерных компаний были ограниченная степень риска, допустимость перехода акций из рук в руки, свободная циркуляция акций на бирже.

Процедура учреждения акционерных компаний и контроль за их деятельностью со стороны государства были довольно жесткими. Учреждение осуществлялось в строго разрешительном порядке. Типового акционерного устава в России не было, но устав компании должен был включать описание ее деятельности, пройти через сложную бюрократическую процедуру, и, в конце концов, его должен был утвердить император.

Руководящее звено акционерных компаний избиралось, причем исключительно из числа акционеров. Структура руководящего звена компании могла быть достаточно сложной: директорат, совет, ревизионная комиссия. Всех акционеров можно разделить на две группы: те, кто управляли и получали доходы, и те, кто получали дивиденды. Причем доходы у функционеров были выше, чем у остальных, т.к. помимо дивидендов они получали средства из прибыли компании в виде окладов или премий.

Акционерные компании в России имели две разновидности: акционерные общества и товарищества на паях. Название «общество», как правило, было своеобразной заявкой на европейскую модель бизнеса. «Товарищество» подчеркивало традиционность, почвенность предприятия. Так, в Москве – центре отечественной легкой промышленности и национального капитала – преобладали товарищества на паях, в Петербурге, Риге, Варшаве предпочтение отдавалось акционерным обществам.

В целом, в XIX–XX вв. преобладали акционерные общества. Банки, железные дороги, крупные металлургические и машиностроительные предприятия, нуждавшиеся в обширных затратах в основной капитал, тяготели к форме акционерных обществ. Из существующих партнерских или семейных фирм, работающих в текстильной или пищевой промышленности, выростали, как правило, товарищества на паях.

Различные организационные формы предпринимательства соответствовали тем или иным ступеням иерархии бизнеса. Мелкий бизнес представлял индивидуальные фирмы, которые управлялись семьей или одним лицом. Полные товарищества локализовались в сфере среднего и отчасти крупного бизнеса. Коммандитные товарищества занимали более высокую ступеньку иерархии и вплотную приближались к акционерной компании.

Развитие акционерных компаний было цикличным, бумы сменялись стагнациями. Главным фактором этого процесса являлась государственная манипуляция уровнем банковских процентных ставок. Понижение их ускоряло процесс создания акционерных компаний, повышение приводило к спаду акционерного учредительства.

Следует также иметь в виду, что в учредительстве акционерных компаний участвовал узкий слой людей. Это связано с тем, что в России отсутствовал многочисленный и экономически сильный средний класс.

Таким образом, во второй половине XIX – начале XX вв. в России имела место эволюция от единовладельческих предприятий к ассоциативным формам капитала, что находилось в русле мирового развития. Несовершенство российского акционерного законодательства преодолевалось российскими предпринимателями с помощью такой формы капиталистической ассоциации, как торговый дом. Специфическим видом акционерной компании стало

товарищество на паях, сохраняющее семейный характер бизнеса и соответствующее национальной традиции. Однако отсутствие в России «среднего класса» препятствовало созданию акционированной промышленности, банков и железных дорог.

5.2. Формирование и развитие банковской системы

Во второй половине XIX – начале XX вв. развитие банковской системы России осуществлялось в русле мировых тенденций, но при этом имело некоторые особенности. Банковское дело в Западной Европе, обслуживавшее до конца XVIII в. потребности торговли, в XIX в. в условиях индустриализации отработало систему краткосрочного кредита и «деловых банков», которые подчинили депозитную функцию задаче краткосрочного и долгосрочного инвестирования промышленности.

В дореформенной России банковская система перераспределяла национальный доход и использовала накопления зажиточной части населения для поддержания помещиков и крепостнического государства. В пореформенный период и на рубеже XIX–XX вв. кредитная система России активно работала на капиталистическую модернизацию страны. Два промышленных подъема в России (в конце XIX в. и перед Первой мировой войной) в значительной степени явились результатами банковских операций по финансированию промышленности и товарооборота.

Кредитная система России была представлена государственными, частными, муниципальными и сословно-кредитными учреждениями. Огромную роль в финансовой системе страны играл Государственный банк, созданный в результате банковской реформы 1859–1860 гг. и призванный стать инструментом реформирования социально-экономического строя России.

Государственный банк выполнял эмиссионную и коммерческую функции. Он выпускал кредитные билеты (бумажные деньги), которые обеспечивались золотым запасом, хранившимся в резиденции Госбанка в Петербурге. К началу Первой мировой войны Россия имела самый крупный золотой запас среди мировых держав в сумме свыше 1,5 млрд рублей. Рубль был одной из самых твердых валют в мире.

Коммерческая функция Госбанка осуществлялась через широкую сеть филиалов и сберегательных касс и проявлялась в финансировании отдельных предприятий и отраслей, частных банков.

С течением времени Госбанк стал передавать все больше капиталов акционерным коммерческим банкам. Передача средств осуществлялась через переучет векселей, в виде кредитов под векселя, процентные бумаги, накладные на товары. С 1895 по 1913 гг. кредиты Госбанка частным учреждениям коммерческого кредита возросли более чем в 12 раз. Это свидетельствует о том, что на рубеже XIX–XX вв. в России имела место та же тенденция, что и в развитых странах – превращение центрального банка в «банк банков», в резерв кредитной системы.

В России, однако, указанная эволюция банковской системы еще не завершилась. Поэтому Госбанк по-прежнему стремился наращивать собственные активные операции. Еще одной особенностью Госбанка России была его полная зависимость от финансового ведомства. В отличие от центральных эмиссионных банков ведущих европейских стран, которые были самостоятельными учреждениями, Госбанк подчинялся министру финансов. Общее управление осуществляли управляющий и совет банка, распорядительные функции находились в руках финансового ведомства. Госбанк был инструментом, с помощью которого государство осуществляло свою экономическую политику.

В казенный сектор кредитной системы входили Дворянский и Крестьянский банки. Дворянский банк выдавал под залог имений ссуды на срок до 67 лет (срок погашения ссуд дворянами все время возрастал, в XVIII веке, со времени появления банков, он составлял 3 года, затем 8 и 20 лет). Процент по ссудам Дворянского банка был меньше, чем в акционерных банках на 1,5–2%. Дворянский банк, таким образом, защищал интересы дворянства и тормозил разрушение сословного землевладения. Крестьянский банк предоставлял свои ссуды только на покупку частновладельческой земли. Срок ссуды составлял 51 год и 9 месяцев. Поскольку операции Крестьянского банка способствовали подъему цен на землю, эта деятельность не ущемляла интересов помещиков. Деятельность Крестьянского банка особенно активизировалась в годы проведения столыпинской аграрной реформы.

Среди учреждений коммерческого кредита многочисленными группами были общества взаимного кредита и заведения «мелкого кредита». Члены обществ взаимного кредита были одновременно заемщиками и вкладчиками. Эти общества обслуживали городскую и сельскую среднюю и мелкую буржуазию.

Общества «мелкого кредита» – кредитная кооперация – давали возможность сельским хозяевам на приемлемых условиях получать средства для улучшения своих хозяйств. Во главе российской кредитной кооперации, которая в годы предвоенного хозяйственного подъема развивалась чрезвычайно динамично, стоял Московский народный банк.

Российские города прибегали к созданию собственных кредитных учреждений. К ним относятся принадлежащие муниципалитетам городские общественные банки, выдававшие ссуды под векселя и недвижимость и направлявшие прибыль на нужды

городского хозяйства, и городские ломбарды, предоставлявшие кредит под ростовщический процент. Кроме этого владелец городского дома имел возможность заложить его в городском кредитном обществе и на полученный кредит выстроить новое или расширить старое здание. Такая форма кредитования имела очень большое значение в условиях роста урбанизации и градостроительства.

Центральным звеном всей кредитной системы России были акционерные коммерческие банки (первым в 1864 г. был открыт Петербургский частный банк). К началу Первой мировой войны их насчитывалось 50, они располагали широкой сетью филиалов и отделений. По сумме баланса коммерческие банки превзошли Госбанк России. (В 1913 г. баланс составлял соответственно 5,5 и 4,1 млрд. рублей.) Каждая отрасль или сколько-нибудь значительное предприятие страны опиралось в своей деятельности на тот или иной помогающий им банк.

Для того чтобы начать работу, акционерный банк должен был собрать основной капитал, который создавался путем выпуска акций, и утвердить устав. Минимальный капитал в России составлял 500 тыс. рублей, номинал акций – не ниже 250 рублей. Акция удостоверяла приобретение ее владельцем части основного капитала. К ней прилагался купонный лист, который отрезался при получении дивидендов из чистой прибыли банка. Акции в России выпускались, как правило, на предъявителя, хотя были и именные акции. По мнению отечественных авторов, русские дореволюционные ценные бумаги и в наше время являются образцом с точки зрения полиграфического издания и защиты от подделки.

Учреждением устава банка занималась группа учредителей. Разрешительная система акционерного учредительства на практике выливалась в прохождение проекта устава через сложные бюрократические процедуры

и многочисленные инстанции, сопровождавшиеся значительными и непременными взятками чиновникам. Процедура утверждения устава завершалась резолюцией министра финансов или даже императора на право открытия компании.

После утверждения устава акции выпускались на рынок. Но при этом учредители оставляли солидный пакет акций за собой. Взносы по банковским акциям размещались на счете Госбанка, который открывал кредит акционерному банку. Акции вводились в биржевую котировку, устанавливался их биржевой курс. После размещения акций среди держателей созывалось собрание акционеров, которое решало текущие и принципиальные вопросы деятельности банка.

На собраниях акционеров избирались правление, состоявшее из 4–5 директоров, возглавляемое председателем и директором-распорядителем, и совет в качестве наблюдательного органа авторитетных лиц (15–20). В петербургских банках наиболее авторитетным органом управления был директорат, ибо в него входили истинные хозяева банка. В Москве, как правило, основные акционеры входили в совет, а в правление принимали специалистов-менеджеров. За свою работу члены совета и правления получали вознаграждение.

Финансовое ведомство России стремилось держать частные банки под своим контролем. Это достигалось как путем активного вмешательства в жизнь банков, так и путем помощи терпящим бедствие. Помощь проявлялась в виде солидных субсидий и действий власти по поддержанию курсов ценных бумаг на бирже.

В российских банках использовалась система итальянской бухгалтерии, в соответствии с которой операции делились на пассивные (прием вкладов) и активные (размещение ресурсов банка). Привлечение вкладчиков осуществлялось в острой конкурентной борьбе.

Активными операциями являлись учет векселей, ссуда под залог и сделки по купле-продаже ценных бумаг.

В активных операциях преобладал учет векселей. Вексель, появившийся в России в первой трети XVIII в., стал весьма актуален во взаимоотношениях промышленника, торговца и банка, начиная с пореформенного времени. Однако в России уровень учетного процента был значительно выше, чем в европейских странах. В 1913 г. он составлял в Петербурге 6–7,5%, в Лондоне 4–6%, в Париже 3,5–4%, в Берлине 3,2–6%.

На основании пассивов и активов создавался баланс – основной сводный отчетный документ банка. Он публиковался один раз в месяц в печати, а один раз в год банк печатал годовой отчет, который отображал направления и масштабы его деятельности.

Ссуды под залог (векселей, ценных бумаг, товаров) выдавались на определенный срок (срочные) и до востребования (онкольные счета, от английского *on call* – по требованию). Среди указанных залогов преобладали ценные бумаги. Благодаря им субсидировались и предприниматели, и дельцы, играющие на бирже.

В операциях банков с ценными бумагами на рубеже XIX–XX вв. наметились новые тенденции. С 90-х гг. XIX в. в практику ведущих банков вошло *промышленное грюндерство* (от немецкого *gründen* – учреждать, основывать). Один или группа банков (синдикат или консорциум) приобретали у акционерных компаний их ценные бумаги по одной цене, а размещали их среди держателей по более высокой цене. Прибыль от таких операций могла составлять более 100%. В начале XX в. банки контролировали ход событий на центральных фондовых биржах страны (Петербургской и Московской).

Не менее значительной была тенденция к превращению банков в универсальные (смешанные)

кредитные учреждения. Такие банки осуществляли масштабные инвестиции в индустриальный сектор экономики, участвовали в правлениях подконтрольных предприятий. Сращивание банковского капитала с промышленным, образование финансово-промышленных групп свидетельствовало о том, что в России, как и в развитых западных странах, сложилась «финансовая олигархия» – немногочисленный, но весьма влиятельный в экономической жизни высший предпринимательский слой. Таким примером является финансово-промышленная группа московских промышленников и банкиров Рябушкинских. В эту группу входили Московский коммерческий банк, Харьковский земельный банк, предприятия хлопчатобумажной, льняной, стекольной и других отраслей промышленности, экспортная фирма по торговле льном, автомобильный завод АМО в Москве.

Частный торгово-промышленный кредит, помимо акционерных коммерческих банков, включал также частные банкирские заведения: банкирские дома и конторы. Большинство их представляли собой обычные торговые дома, совмещавшие торговлю с банковским предпринимательством, которое постепенно становилось главным источником их доходов.

Банкирские дома и конторы активно участвовали в железнодорожном строительстве, в создании акционерных банков и земельных ипотечных банков. Часть частных банкирских домов тесно сотрудничала с государством (Поляковы, Гинзбурги), другие же, например Рябушкинские, входили в лагерь буржуазной оппозиции.

Перед Первой мировой войной со сцены сошли старые банкирские дома (Поляковых, Гинзбургов), ряд домов превратился в акционерные банки (Рябушкинские, Юнкер, Вальверт), появились новые влиятельные банкирские дома («Захарий Жданов», «Кафтал», «Гандельман и К^о»).

Подобно Европе и США, где функционировали частные банкирские дома, получившие международную известность, в России появились представители частного банковского мира, подобные Мендельсонам, Ротшильдам и Морганам. К 1912 г. в империи действовали 27 банкирских домов и контор. Крупнейшие из них были в Петербурге «Боултон и К°», «Захарий Жданов и К°», «Кафталъ, Гандельман и К°», в Москве – «Братья Рябушкинские», «И.В. Юнкер и К°».

В целом итогом финансового предпринимательства в России является превращение российских банков из посредников в финансовых гигантов, хозяев экономической жизни страны. В Российской империи в начале XX в. было два главных финансовых центра – Петербург и Москва. Крупнейшими банками являлись Русско-Азиатский и Международный в Петербурге, Соединенный и Купеческий в Москве. Благодаря банковским ресурсам и кредитно-расчетной системе, созданной банками, российская экономика перед Первой мировой войной функционировала как единый организм.

5.3. Организация предпринимательской деятельности в области железнодорожного транспорта

Вторая половина XIX – начало XX вв. в России – это период активного предпринимательства в сфере железнодорожного строительства. Новый вид транспорта означал введение самых передовых научно-технических достижений того времени, инициатива и заслуга его внедрения в России принадлежала отечественным предпринимателям.

Условия, темпы, способы железнодорожного строительства в России имели как отличительные, так и общие черты в сравнении со странами западной цивилизации. В развитых странах масштабное железнодорожное строительство происходило в условиях

завершения промышленного переворота и окончательного утверждения капиталистического способа производства.

В середине XIX в. железные дороги являлись главным видом транспорта в странах капиталистического мира. Сравнительно дешевые и более быстрые железнодорожные перевозки способствовали расширению мирового рынка, могущество страны в мировом масштабе зависело от состояния ее железнодорожной сети.

В России к 60-м годам XIX в. железнодорожный вопрос был одним из самых острых. На огромной территории страны бездорожье было бичом для экономики и безопасности государства (что показало поражение в Крымской войне 1853–1856 гг.). В период подготовки великих реформ 60–70-х гг. XIX в. правительство взяло курс на строительство сети частных железных дорог и привлечение для этой цели иностранного капитала. Широкое железнодорожное строительство в России началось в 60-е годы XIX в. Оно осуществлялось до завершения промышленного переворота, стимулировало его рост, вызывая промышленный бум.

В то же время и на Западе, и в России железнодорожный бизнес, связанный с огромными капиталовложениями, был под силу, главным образом, акционерным обществам. И в России, и на Западе стояла проблема соотношения частной инициативы и государственного регулирования в сфере железнодорожного строительства.

Начало железнодорожного дела на Западе связано с приоритетом частнопредпринимательской инициативы перед казенным строительством. Общество и правительства западных стран были убеждены в том, что деятельность железных дорог должна быть направлена на извлечение прибыли и регулироваться конкуренцией. Затем западный опыт показал, что эксплуатация железных дорог исключительно в коммерческих целях недопустима, ибо

они являются общенациональными средствами коммуникации и должны находиться в поле зрения государства.

В России первые железные дороги строились на основе частного предпринимательства. Царскосельская железная дорога (Петербург – Царское село) была открыта в 1837 г. и строилась акционерным обществом. В число его учредителей входили Ф. Герстнер (инженер, профессор Венского политехнического института, строитель дороги), граф А.А. Бобринский, внесший значительную часть акционерного капитала, и коммерсанты Б.Б. Крамер и И.К. Плит.

Силами акционерного общества в 1838 г. было начато строительство Варшавско-Венской железной дороги. Однако это предприятие не удалось и дорога была достроена на средства казны. Правительство при этом компенсировало акционерам все затраты.

Строительство Петербургско-Московской (Николаевской) железной дороги (1842–1851 гг.) осуществлялось уже за казенный счет, «дабы удержать постоянно в руках правительства и на пользу общую сообщение, столь важное для всей промышленности и деятельной жизни государства». Это вполне учитывало уже упоминавшийся опыт западных стран, столкнувшихся с проблемой взаимоотношений железнодорожного бизнеса с государством и обществом.

Однако это не означало, что пути частной инициативе в железнодорожном строительстве были закрыты. Во второй половине 60–70-х гг. XIX в. Россия вступила в период активного железнодорожного предпринимательства и учреждения акционерных обществ («железнодорожная лихорадка», «концессионная горячка»). В этот период железнодорожного бума была создана сеть железных дорог, которая включала 4 основных узла: Московский, Прибалтийский, Азово-Черноморский и

Западный. Было учреждено свыше полусотни обществ, благодаря которым протяженность железных дорог увеличилась в 5 раз. Подавляющая часть железных дорог была построена и эксплуатировалась частными предпринимателями. К середине 70-х гг. XIX в. из 17,7 тысяч верст только 63 версты принадлежали казне, остальные – частным обществам.

Начало железнодорожному буму положила предпринимательская активность П.Г. фон Дервиза по строительству Рязанско-Козловской железной дороги. Это предприятие принесло Дервизу огромную прибыль. Его предпринимательский успех (по мнению современников, инспирированный правительством с целью раскручивания частного предпринимательства), дающий надежду быстрого обогащения, способствовал тому, что в железнодорожный бизнес ринулись представители дворянства, чиновничества, военных, купечества.

Именно в этот период в России появляется группа «железнодорожных королей». В их руках оказались главные железные дороги, коммерческие банки и промышленные предприятия. Им служили путейские и строительные инженеры, адвокаты, чиновники, журналисты. Эти «короли» имели серьезное влияние на общество и на правительство. Многие из них занимались (и в больших масштабах) благотворительностью и меценатством. Здесь, скорее всего, соединились и нравственные побуждения, и желание поднять свой престиж в общественном мнении, и удовлетворение своего тщеславия, и попытки легализации капитала, нажитого незаконным способом. К числу «железнодорожных королей» относились П.Г. фон Дервиз, К.К. фон Мекк, С.С. Поляков, П.И. Губонин, В.А. Кокорев, И.С. Блиох, Л.Л. Кроненберг.

Инвестиционные ресурсы в указанный период формировались благодаря мощной поддержке государства

и через акционерные общества, размещавшие ценные бумаги внутри страны и за рубежом. Правительство учредило специальное акционерное общество, выдававшее концессии на строительство железных дорог. В период «концессионной лихорадки» правительство предоставляло концессионерам широкую свободу действий и льготные кредиты, выдавало им ссуды, субсидии, премии, разработало систему льготного страхования доходов по железнодорожным ценным бумагам.

Железнодорожные концессионеры очень быстро становились миллионерами с помощью массового расхищения государственных средств и взяток для получения концессий. Так, по некоторым сведениям, 30–50% стоимости сооружения железных дорог составляли издержки по добыванию капитала, значительная часть этих издержек уходила на взятки. По подсчетам исследователей, «фон Дервиз и К^о» при реализации концессии Рязанско-Козловской железной дороги присвоили 49% основного капитала – 7,3 млн. рублей. Подрядчик С.С. Поляков с помощью «верхов» добился строительной стоимости Козловско-Воронежской железной дороги, которая была в 8 раз дороже действительной стоимости.

С начала 80-х гг. XIX в. в железнодорожном бизнесе России происходят серьезные изменения. На смену учредительству и свободной конкуренции пришла государственная монополия: выкуп большинства частных дорог в казну и казенное строительство новых железных дорог.

Это было связано с кризисным состоянием железнодорожного хозяйства России к концу 70-х гг. XIX в. Несмотря на рост железнодорожной сети, железные дороги России слабо удовлетворяли экономические и военно-стратегические потребности страны. Из-за махинаций и продажности железнодорожных дельцов, дороги в техническом отношении были в

неудовлетворительном состоянии и обходились государству чрезвычайно дорого (например, почти в 2 раза дороже, чем лучшие магистрали Германии). Финансовая несостоятельность частных фирм и неудовлетворительная эксплуатация ими железнодорожного хозяйства заставили правительство выкупить дороги в казну (за астрономическую для того времени сумму – 1150 млн рублей), провести реорганизацию и централизацию железнодорожной сети, решить проблему снабжения и бесперебойного функционирования железных дорог.

В то же время создание государственного сектора российских железных дорог происходило в русле аналогичных мировых процессов. В 80–90-е гг. XIX в. в Германии государство контролировало 93% железных дорог, в Бельгии – более 70%, аналогичное положение было в Англии и Франции.

Мероприятия государства в 80–90-е гг. XIX в. не означали запрещения железнодорожного грондерства и деятельности акционерных обществ. В ходе выкупа в казну частных железных дорог выделились общества, на которые этот выкуп не распространялся. Они были укрупнены за счет поглощения мелких железных дорог. В 90-е гг. XIX в. на частные капиталы были сооружены важные экспортные железнодорожные линии: Баку–Батум, связанная с экспортом нефтепродуктов, Новороссийская (от станции Тихорецкая), обеспечивающая вывоз хлеба. Более половины верст Транссибирской магистрали было также построено частным подрядом.

Колоссальные затраты государства на выкуп частных и строительство казенных железных дорог легли тяжким бременем на казну. В то же время они позволили создать сеть железных дорог, имеющих военно-стратегическое значение: на западной границе – в Полесье и Привисленском крае, в Средней Азии и Западной Сибири.

Бурное железнодорожное строительство в пореформенный период и на рубеже XIX–XX вв. имело определяющее значение для развития рыночной экономики. Благодаря предпринимательству, протяженность железных дорог возросла с 1,6 тыс. км в 1860 г. до 53,2 тыс. км в 1900 г. В начале XX в. государственное железнодорожное хозяйство составило 70% общей протяженности путей, остальные 30% находились в руках монополистических объединений.

В железнодорожном бизнесе ярко проявилась особенность российского предпринимательства – его зависимость от казенной поддержки. Это отличает российских предпринимателей от самодельных и предприимчивых западных бизнесменов. Однако следует принимать во внимание и тот факт, что в России, в отличие от стран Запада, был острый недостаток капиталов. Поэтому быстрое сооружение железных дорог на российских просторах было возможно только при государственной гарантии доходности вложенных в дело частных капиталов.

История отечественного железнодорожного бизнеса и достижения железнодорожного строительства не могут заслонить тот факт, что в годы Первой мировой войны железнодорожный транспорт оказался неспособным справиться с возложенными на него задачами. Кризис, а затем его катастрофа способствовали усугублению революционной ситуации 1917 г. в России.

Контрольные вопросы:

1. Назовите основные направления правового регулирования торгово-промышленного, банковского, аграрного и железнодорожного предпринимательства в России в пореформенные годы и на рубеже XIX–XX веков.

2. Каковы организационные формы предпринимательства: основное направление развития и российские аналоги западных форм?

3. Оцените основные изменения в банковской системе России в пореформенный период.

4. Каковы особенности деятельности Государственного банка России в пореформенный период?

5. Акционерные коммерческие банки – центральное звено кредитной системы России в период капиталистической модернизации страны.

6. Какова специфика железнодорожного бизнеса в России в 70-е годы XIX века и в период с 80-х годов XIX века до начала XX века?

Список литературы:

1. Ананьич Б.В. Банкирские дома в России. 1860–1914 гг. Очерки истории частного предпринимательства. – М., 2006.

2. Ананьич Б.В. и др. Петербург. История банков. – СПб., 2001. История Российского предпринимательства

3. Бессолицын А.А., Кузьмичев А.Д. Экономическая история России. Очерки развития предпринимательства. – М., 2005.

4. Бовыкин В.И., Петров Ю.А. Коммерческие банки Российской империи. – М., 1994.

5. Галаган А.А. История предпринимательства российского: от купца до банкира. – М., 1997.

6. Елютин О.Н. Золотой век железнодорожного строительства в России и его последствия // Вопросы истории. – 2004. – №12.

7. История предпринимательства в России. Книга вторая: вторая половина XIX – начало XX века. – М., 2000.

8. Курков К.Н. Дворяне-предприниматели в России в начале XX в. // Отечественная история. – 2006. – №5.

9. Никитина С.К. История российского предпринимательства. – М., 2001.

10. Бовыкин В.И. Предпринимательство и предприниматели России. От истоков до начала XX века. – М., 1997.

11. Сущенко В.А. История российского предпринимательства. – Ростов-н/Д, 1997.

12. Хорькова Е.П. История предпринимательства и меценатства в России. – М., 2004.

13. История российского предпринимательства: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008.

Тема 6. Предприниматели и российское общество: особенности взаимоотношений

Целевое назначение: показать причины ускорения темпов роста торгово-промышленной буржуазии, существенные черты взаимоотношения труда и капитала, предпринимателей и рабочих, нарастание политической конфронтации предпринимателей и власти на рубеже XIX-XX вв., политическое «взросление» российской буржуазии.

Ключевые слова: буржуазия, научные общества, биржевые общества, съезды предпринимателей, торгово-промышленные палаты, стачки, фабрично-заводское законодательство, политические партии.

План:

6.1. Характеристика деятельности торгово-промышленной буржуазии.

6.2. Рабочий вопрос в России.

6.3. Государственная политика по отношению к предпринимательству.

Глоссарий:

Буржуазия - господствующий класс капиталистического общества, обладающий собственностью на средства производства и существующий за счет эксплуатации наемного труда.

Кадеты (конституционно-демократическая партия; официально — партия «народной свободы») - главная партия контрреволюционной либерально-монархической буржуазии в России.

Октябристы, «Союз 17 октября» - контрреволюционная партия крупных помещиков и торгово-промышленной буржуазии в России, представлявшая правое крыло либерализма в России. Октябристы являлись подлинными хозяевами капиталистического общества, представляли и защищали интересы крупной буржуазии и помещиков.

Стачка - одна из основных форм классовой борьбы пролетариата в капиталистических странах, заключающаяся в коллективном отказе продолжать работу на прежних условиях.

Торгово-промышленная палата СССР (ТПП СССР) - общественная организация, содействующая развитию внешней торговли и экономических связей, ускорению прогресса науки и техники в СССР. Создана в 1932 как Всесоюзная торговая палата (ВТП). В 1972 реорганизована в ТПП СССР в связи с развитием экономики, ростом объема торговли и изменениями в ее структуре, образованием торгово-промышленных палат в союзных республиках, расширением экономических и научно-технических связей СССР с зарубежными странами.

6.1. Характеристика деятельности торгово-промышленной буржуазии

Реформы середины XIX в. положили начало этапу капиталистической модернизации России. Резко ускорился процесс капитализации российской экономики, развития отечественного предпринимательства, в которое втягивались самые разные слои населения, роста торгово-промышленной буржуазии, основой которого в течение

длительного времени было купечество. Эта сословная группа, объединяющая представителей различных видов предпринимательской деятельности, не носила в России замкнутого характера. На протяжении конца XVIII – первой половины XIX в. она постоянно пополнялась за счет предприимчивых разночинцев, мещан и особенно выкупавшихся всеми правдами и неправдами на волю капиталистских крепостных крестьян, многие из которых превращались в представителей крупной промышленной буржуазии. Отмена крепостного права не привела к ликвидации сословных начал, однако дала толчок процессу дальнейшего размывания границ купеческого сословия. В 1863 году с принятием нового «Положения о пошлинах на право торговли и промыслов» была декларирована ликвидация остатков сословных ограничений на право занятия достаточно крупной предпринимательской деятельностью, в первую очередь, для торгово-промышленных слоев крестьянства; тогда же купеческое сословие было разделено на две (вместо трех существовавших ранее) гильдии, вступление в которые наряду с приобретением гильдейского свидетельства сопровождалось обязательной оплатой промыслового свидетельства, разрешающего занятие торговлей или промыслом в значительных размерах. (Вступление в купечество зависело исключительно от выплаты определенного денежного взноса.)

Законодательное соединение достаточно крупной предпринимательской деятельности с принадлежностью к купеческому сословию просуществовало до 1898 года, до момента введения государственного промыслового налога, устранившего взаимосвязь между предпринимательством и принадлежностью к купеческому сословию. Вступление в купеческую корпорацию с момента принятия промыслового налога приобретало абсолютно добровольный характер.

В этих условиях купеческое сословие претерпевает и количественные, и качественные изменения: общее количество купцов в стране сокращается, растет число предпринимателей, не приписывающихся к купеческим гильдиям или покидающих их. Это было связано также и с тем, что купеческие сословные льготы в связи с введением в стране всесословной воинской повинности и отменой подушной подати теряли реальный смысл.

Таким образом, в составе растущей в пореформенные годы буржуазии сокращается общее число представителей сословного купечества; занятие предпринимательством утрачивает сословную окраску, идет процесс всесословной консолидации буржуазии. Иными словами, рядом со старым сохраняющимся сословным делением складывалось, не совпадая с ним, деление на классы; темпы роста торговой и промышленной буржуазии набирали обороты.

Для организационной защиты своих интересов складывающаяся буржуазия еще до реформы 1861 года имела такие организации, как городские сословные купеческие учреждения, биржевые общества, органы ярмарочного управления. Царское правительство допускало их существование, осознавая необходимость организации предпринимателей в целях экономического развития страны. Однако при этом, не желая допустить их самостоятельности, опасаясь столкнуться с их возможной оппозицией, оно осуществляло жесткий государственный контроль за их деятельностью, постоянно вмешивалось в их внутренние дела. Не случайно эти организации изначально имели весьма узкий, ограниченный круг обязанностей. С течением времени явочным порядком круг этих обязанностей и полномочий расширялся. Купеческие общества пытались выйти за рамки узкосословных интересов, оказать влияние на выработку экономической политики государства; биржевые комитеты приближались

к выполнению задач представительства интересов биржевого купечества. Поскольку многие вопросы торговли и промышленности дореформенного периода выходили за рамки полномочий купеческих и биржевых обществ, постольку фабриканты и заводчики крупных городов высказывались за создание специальных представительных учреждений. Эти пожелания нашли отклик в правительственных кругах, положив начало созданию специальных совещательных органов по вопросам торговли и промышленности. В 1828 году в целях развития промышленности и торговли были созданы Мануфактурный и Коммерческий советы с отделениями в Москве. Однако эти изначально «забюрократизированные» органы, обремененные вовсе не свойственными им функциями чисто административного характера, серьезной роли в постановке и решении вопросов торгово-промышленной жизни не сыграли.

Отмена крепостного права, вызвавшая значительный рост городского населения, поглощавшего наиболее активные социальные элементы разных сословных групп; размывание купеческих сословных рамок; рост торгово-промышленной буржуазии и ее консолидацию на несословных началах, сопровождалась постепенным отмиранием городских сословных купеческих учреждений и растущей потребностью консолидирующейся буржуазии в создании новых органов, представляющих интересы делового мира, которые были бы основаны на несословных принципах. Отношение правительства к вопросу создания предпринимательских представительных организаций, как и в дореформенный период, продолжало носить двойственный характер. Понимая необходимость самостоятельности крупной буржуазии как важнейшего условия экономического развития страны, необходимость обсуждения с представителями делового мира намечаемых правительством мер в области торгово-промышленной

политики в целях повышения их эффективности, правительство в то же время не желало допускать создания самостоятельных торгово-промышленных организаций и, руководствуясь сугубо политическими соображениями, не считало возможным создание объединений предпринимателей, «противостоящих» государственным учреждениям. Эта двойственность правительственной политики в итоге определила историю образования предпринимательских организаций.

Быстрее и легче всего царское правительство пошло на образование научных обществ, призванных превратиться в своеобразные центры изучения современного положения экономики страны, определения перспектив промышленного прогресса. Так, в 1866 году было учреждено Русское техническое общество, одной из целей которого было содействие промышленному прогрессу. В 1867 году возникает общество для содействия русской промышленности и торговле (ОДСРПиТ), просуществовавшее вплоть до 1917 года. Общество имело свои отделения во многих городах России. Оно удачно совмещало функции представительства интересов делового мира с научной деятельностью по исследованию условий развития различных отраслей российской индустрии и торговли. По итогам своих научных изысканий общество имело право делать соответствующие представления правительству.

Выразителем предпринимательских интересов в России становились биржи, численность которых в пореформенный период резко возрастает. (В 1861 году в России насчитывалось 6 бирж, а к 1913 году действовало более 93 общих и специализированных бирж.) По закону они представляли собой не только собственно место торга, но и «биржевые общества» (общества членов биржи), выделявшихся из числа участников биржевого торга. (Членами биржевого общества могли стать лица,

уплачивающие установленный взнос в пользу биржи и отвечающие требованиям ее устава.) Для управления делами биржи общим собранием членов биржевого общества выбирался биржевой комитет, который помимо чисто административных функций по руководству биржевой деятельностью выполнял функции представительства предпринимательских интересов. Биржевые институты имели право обращаться с представлениями и ходатайствами в правительство, а в особо важных случаях и к министру финансов. Самофинансирование деятельности бирж предопределяло их относительную независимость от властей. Выполнение биржевыми обществами (их комитетами) функций представительства интересов деловых кругов определенных регионов являлось спецификой биржевых учреждений России. (Практически они выполняли несвойственные им функции; в западноевропейских странах функции представительства выполняли торгово-промышленные палаты.) Превращение российских биржевых обществ в представительные организации вело к расширению их состава; к вступлению в них фабрикантов и заводчиков, не занимающихся биржевой торговлей; к возникновению бирж в тех городах, где биржевого торгога не было. Несмотря на узость прав, биржевые общества являлись наиболее удачной формой представительства интересов делового мира. Не случайно предприниматели добивались их учреждения.

В 60–70-е годы правительство попыталось несколько улучшить деятельность официальных совещательных учреждений по вопросам торговли и промышленности – Мануфактурного и Коммерческого советов и их комитетов. Однако ни шаги по некоторой их «демократизации» (введение элементов выборности), ни их организационная перестройка в 1872 году (создание Совета торговли и мануфактур, призванного осуществлять свою

деятельность через местные комитеты) не привели к усилению их роли, к повышению их привлекательности для буржуазии. Узость состава совещательных учреждений, ограниченность их прав, присущие им казенно-бюрократические черты делали их в глазах предпринимателей абсолютно недееспособными органами. В случаях появления в одних и тех же районах биржевых комитетов и комитетов торговли и мануфактур большая часть вопросов торгово-промышленной деятельности рассматривалась именно биржевыми комитетами; они же выполняли функции представительства интересов торгово-промышленных кругов, что сводило на нет роль совещательных учреждений. Тем не менее они продолжали существовать, и правительство периодически обращалось и к ним, и к биржевым комитетам, когда нуждалось в выяснении мнения торгово-предпринимательских кругов по тем или иным вопросам.

Развитие капитализма в пореформенный период ускорило рост всех отраслей промышленности. Особенно быстро в конце XIX – начале XX вв. развивались отрасли тяжелой промышленности. Добыча угля, черная металлургия, добыча нефти, машиностроение росли значительно быстрее, чем вся промышленность в целом. Однако, с точки зрения фабрикантов и заводчиков, существовавшие предпринимательские организации отражали в основном общие интересы представителей деловых кругов данного региона, не уделяя должного внимания выяснению и оформлению отраслевых интересов. В результате появляются идеи создания новых видов предпринимательских организаций, которые в большей степени, чем биржевые комитеты и комитеты торговли и мануфактур, отвечали бы нуждам промышленного представительства. Начинают созываться *съезды предпринимателей*. Так, в 1873 году созывается съезд углепромышленников Юга России, положивший

начало регулярному проведению съездов. Был создан постоянно действующий рабочий орган – Совет съезда, призванный представлять интересы горнопромышленников Юга России. Такие же организации промышленников возникают в 1880 году в Московском регионе, на Урале; в 1893 году – в Привисленском крае. В 1884 году был созван съезд нефтепромышленников Баку. Возникновение отраслевых съездов предпринимателей и их постоянно действующих органов продолжалось и в 1890-х годах. Съезды предпринимателей созывались с разрешения правительства и действовали в соответствии с утвержденными уставами. На съездах обсуждались проблемы организации кредита, условия сбыта, тарифы, налоги и другие вопросы торговли и промышленности. Съезды и их постоянно действующие советы оказались достаточно удачной формой предпринимательских организаций, позволяющих выражать наиболее важные общеотраслевые интересы промышленных предпринимателей – заводчиков и фабрикантов.

В начале XX века интересы крепнувшего делового мира были представлены самыми различными предпринимательскими организациями. Продолжался рост числа биржевых комитетов, сопровождавшийся укреплением их позиций; усиливались позиции отраслевых съездов и их Советов, что привело к созданию в 1906 году Совета съездов представителей промышленности и торговли; возникали новые предпринимательские организации в виде порайонных обществ заводчиков и фабрикантов, сосредоточивших внимание на вопросах взаимоотношения труда и капитала.

На очередь дня выдвигалась задача совершенствования торгово-промышленного представительства, поиска путей и принципов построения общероссийского объединения предпринимателей, которое обеспечило бы торгово-промышленному классу полное, а

не только частичное представительство. Однако единых подходов к совершенствованию торгово-промышленного представительства не было. Большинство биржевых комитетов видело пути улучшения в совершенствовании биржевого устройства (унификации биржевого законодательства, усилении организационного единообразия). Вместе с тем достаточно популярной была идея учреждения новых органов представительства делового мира – торгово-промышленных палат. Однако создание системы самостоятельных торгово-промышленных организаций, обеспечивающих полное представительство торгово-промышленному классу, встречало глухое сопротивление со стороны властей. Государство даже готово было пойти на некоторое расширение прав уже существующих представительных организаций делового мира, чем создавать новые современные институты, предполагающие значительное расширение прав буржуазии. Дискуссия о путях реформирования торгово-промышленного представительства оказалась затяжной, решить проблему до начала Первой мировой войны не удалось.

В годы войны в соответствии с решениями IX съезда представителей промышленности и торговли (май 1915 года) российская буржуазия приступила к созданию Центрального военно-промышленного комитета (с разветвленной сетью порайонных комитетов) – особого органа по мобилизации частной индустрии на нужды фронта. Добившись от правительства права на распределение военных заказов между промышленными предприятиями, Центральный военно-промышленный комитет стремился обеспечить за собой право быть единственным органом по регулированию хозяйственной жизни страны. Однако достичь желаемой цели буржуазии не удалось. Правительство в противовес военно-промышленным комитетам создало свои центральные

регулирующие органы, что позволило сохранить контроль за распределением военных заказов в руках государства. В результате роль военно-промышленных комитетов оказалась не так велика, как предполагалось при их организации. Не лучшим образом обстояло дело с выполнением заказов интендантского ведомства и у объединенного комитета «Земгор», возникшего в результате слияния Всероссийского земского союза и Всероссийского союза городов, созданного буржуазией для участия в обеспечении фронта материальным снабжением. В основном деятельность по обеспечению нужд фронта шла вне рамок этих созданных буржуазией организаций.

В пореформенные годы царское правительство, исходя из потребностей экономического развития страны, понимая необходимость обсуждения с представителями предпринимателей мер в области торгово-промышленной политики, не только допускало, но и в определенном смысле поддерживало создание представительных организаций делового мира. В то же время оно жестко ограничивало уровень их полномочий и прав, отводя им экспертную или «ходатайствующую» роль. Режим не желал делиться контролем за экономической жизнью страны с организациями буржуазии, выражавшими интересы класса, превращавшегося в реального хозяина экономической жизни страны.

6.2. Рабочий вопрос в России

Реформа 1861 года, продолжающийся промышленный переворот дали сильнейший толчок формированию рынка наемного труда в стране, развитию капитализма, росту рядов наемных рабочих, превращению их в класс российского общества. (За период с 1861 по 1895 гг. численность рабочих только на крупных предприятиях и железных дорогах возросла с 706 тысяч до 1433 тысяч.) Высокий уровень концентрации производства и рабочей

силы в России; жестокая эксплуатация периода первоначального накопления капитала (самый продолжительный в Европе рабочий день, самая низкая заработная плата, широкое применение женского и детского труда, изощренная система штрафов, тяжелейшие условия жизни, отсутствие охраны труда, административный произвол) ускоряли консолидацию рабочих в масштабах всей страны. Пополняющийся в основном за счет крестьянства, воспитанного в духе общинного коллективизма, этот класс легко поддавался организации. В связи с этим российский рабочий класс раньше, чем буржуазия, появился на политической арене.

Преобладающей формой протеста рабочих против несправедливых фабричных порядков в 60-х годах были волнения, носившие стихийный характер; значительно реже использовалась *стачка*, для которой характерны элементы организованности, стремление рабочих к совместным действиям. В 70-х годах борьба рабочих шагнула значительно вперед; она выросла количественно, стала более сознательной. Весной 1870 года произошла крупная стачка на Невской бумагопрядильне в Петербурге. Рабочие потребовали увеличения заработной платы. Отказ фабричной администрации удовлетворить эти требования вызвал приостановку работы 800 ткачей. Прекращение на несколько дней работ на одном из крупных предприятий столицы; суд над организаторами стачки, сделавший достоянием гласности мрачную картину положения рабочих на мануфактуре; мягкий приговор зачинщикам стачки, которым ограничились присяжные заседатели, вызвали широкий общественный отклик. Часть газет рассматривала стачку невских рабочих как совершенно новое явление в России.

В августе 1872 года крупная стачка произошла на Кренгольмской мануфактуре под Нарвой, на которой работало до 7 тысяч рабочих – русских и эстонцев. Стачка

была вызвана непрерывным ухудшением положения рабочих, начало ее ускорила вспыхнувшая на мануфактуре эпидемия холеры, уносившая десятки жизней ежедневно. В докладной записке III отделения от 20 августа 1872 года подчеркивалось, что «этот пример стачки по роду требований, заявляемых рабочими, и по настойчивости последних есть первое явление в своем роде в России и представляет большое сходство со стачками фабричных рабочих в Западной Европе». Обе стачки начала 70-х годов послужили весомым основанием для заявления прессой о появлении «рабочего вопроса» в России. Дальнейший рост забастовочного движения 70-х годов подтверждал справедливость этого утверждения.

Промышленный подъем конца 70-х годов оказался кратковременным, он сменился в начале 80-х годов затяжным, разрушительным кризисом, продолжавшимся до 1887 года. Разразившийся кризис пагубно отразился на положении рабочих. Росли цены, падала заработная плата, тяжелейшим испытанием для рабочих становилась растущая безработица, увеличивался нажим фабрикантов и заводчиков на рабочих, стремившихся перенести на них тяжесть промышленного кризиса, резко возросли штрафы. Обстановка в фабричных районах накалялась, одна за другой вспыхивали стачки. Самой знаменитой из них стала Морозовская стачка 1885 года в местечке Никольском, близ Орехово-Зуева. Морозовская мануфактура к моменту стачки была крупнейшим капиталистическим предприятием с 8 тысячами рабочих, жестоко страдавших от произвола фабричной администрации. В условиях кризиса положение рабочих резко ухудшилось. За три года до стачки заработная плата снижалась 5 раз; основным бичом были штрафы, уменьшавшие на 30–50% месячный заработок рабочих и шедшие в пользу хозяина. Система штрафов была чрезвычайно изощренной. Перечень взысканий за неисправную работу насчитывал 735 пунктов;

продукция браковалась «из-за каждой малости»; за обжалование неправильных действий браковщиков рабочему записывали повышенный штраф. Распоряжения о том, за что и как штрафовать, шли непосредственно от Т.С. Морозова – главы Никольской мануфактуры, который рассматривал штрафы как средство обеспечения дисциплины и получения первосортной продукции. (Тимофей Саввич Морозов с 1850 года и вплоть до своей смерти в 1889 году являлся единственным руководителем наследства Саввы Васильевича Морозова. Свое дело он вел сначала под фирмой «Товарный дом Саввы Морозова, сын и К^о», а в 1873 году учредил паевое товарищество «Товарищество Никольской мануфактуры Саввы Морозова, сын и К^о». В последнее десятилетие своей промышленной деятельности он проявил неимоверную энергию в деле улучшения производства своей фабрики, превращения ее в одну из лучших в стране. Изделия фабрики славились по всей России. По свидетельству очевидцев, Т.С. Морозов часами отмаливал грех штрафования, необходимого, с его точки зрения, для получения первосортного товара.)

Участники Морозовской стачки выдвинули коллективно выработанные требования фабричной администрации. Особое значение имели требования учреждения государственного контроля за системой штрафов, которые не должны были превышать 5 копеек с заработанного рубля, и порядком условий найма на работу, в соответствии с которыми рабочие должны были предупреждаться об увольнении за 15 дней. Требования государственного регулирования стихийно складывающихся отношений между предпринимателями и наемными рабочими вышли далеко за рамки Никольской мануфактуры; они касались всей страны, приобрели общероссийское звучание.

Морозовская стачка послужила катализатором ряда крупных стачек в центральном промышленном районе страны.

Рост рабочего движения вынуждал правительство вмешиваться в отношения труда и капитала, обуславливал необходимость **разработки фабрично-заводского законодательства**. Первые шаги к его разработке были предприняты еще в 1859 году комиссией при петербургском градоначальнике. Плодом деятельности этой комиссии стал проект правил для фабрик и заводов столицы, регламентировавший условия труда рабочих и ответственность предпринимателей. Надзор за исполнением этих правил возлагался на фабричную инспекцию. Весьма неоднозначное и в целом негативное отношение к проекту со стороны предпринимателей предвещало долгую работу над ним. Проект был передан в созданную в том же году комиссию А.Ф. Штакельберга, члена совета министра внутренних дел, работавшую до 1866 года; затем над проектом работала созданная в 1870 году комиссия под председательством члена Государственного совета Н.П. Игнатъева; с 1874 года работу над ним продолжила межведомственная комиссия под председательством П.А. Валуева, министра государственных имуществ. Жесткое сопротивление предпринимателей попытке законодательно запретить использование труда детей до 12 лет, запретить ночные работы несовершеннолетним (12–16 лет), ограничить продолжительность труда подростков (12–14 лет), возложить контроль за предпринимателями на государственную фабричную инспекцию предопределило неудачу всех трех попыток провести подготовленные законопроекты в жизнь.

Работа над законопроектом была заморожена вплоть до начала 80-х годов, когда «рабочий вопрос» вновь оказался в центре внимания. В министерстве финансов на

основании материалов предшествующих комиссий началась разработка частичных законодательных актов, направленных прежде всего на ограничение труда малолетних и подростков. При обсуждении их на заседании Государственного совета присутствующие в качестве экспертов заводчики выступили против предлагаемых мер. Петербургский заводчик Ф.К. Сан-Галли настаивал на допустимости труда детей 10–12 лет при установлении для них 8-часового рабочего дня, фабрикант Четвериков доказывал, что запрещение ночных работ для подростков приведет к разорению их семей. По существу, он поддерживал Т.С. Морозова, высказывавшегося против запрещения ночного труда подростков. Тем не менее, в правительственных кругах понимали необходимость принятия мер по ограждению рабочих от произвола предпринимателей, придания политике в рабочем вопросе характера «попечительства» об интересах рабочих. Этой цели и служил первый закон о фабрично-заводском труде, принятый 1 июня 1882 года и положивший начало рабочему законодательству в России. Закон запрещал применение на производстве труда детей до 12 лет; запрещал ночные и воскресно-праздничные работы для подростков 12–15 лет, а дневные ограничивал 8 часами; обязывал предпринимателей обучать детей в низших народных школах. Надзор за выполнением закона возлагался на фабричную инспекцию. (В каждом из 9 созданных промышленных округов назначался фабричный инспектор и его помощник.) Введение закона означало определенное ограничение прав предпринимателей, что вызвало сопротивление со стороны делового мира. Предприниматели добились отсрочки вступления закона в жизнь (он начал действовать лишь через 2 года после опубликования); закон сплошь и рядом нарушался владельцами предприятий, к суду же привлекались

единицы; промышленники упорно сопротивлялись деятельности фабричной инспекции.

3 июня 1885 года был принят еще один закон, запретивший ночные работы для женщин и подростков, не достигших 17 лет. Отношение к этому закону в условиях экономического кризиса было различным у промышленников Москвы и Петербурга. Московские предприниматели упорно сопротивлялись его принятию, настойчиво добивались отсрочки введения закона в жизнь, после же его введения начали активно приспосабливаться к нему путем изменения и усовершенствования форм эксплуатации. Повсеместно начался перевод текстильных предприятий Московского региона на двухсменную работу по 9 часов со сдельной оплатой труда, обеспечивающей его значительную интенсификацию.

Под воздействием Морозовской стачки был принят закон от 3 июня 1886 года, относящийся к числу главных фабричных законов России 80-х годов. Многие положения нового закона прямо отвечали на требования морозовских ткачей. Закон ограничивал произвол предпринимателей при найме и увольнении рабочих; определял максимальный размер штрафа и указывал, что штрафные деньги должны идти на нужды самих рабочих. Вместе с тем закон значительно усиливал карательные меры за рабочие волнения. Для зачинщиков стачек предусматривалось тюремное заключение на срок от 4 до 8 месяцев, а для участников – от 2 до 4 месяцев. Вводилась также уголовная ответственность за нарушение рабочими договоров о найме. Наблюдение за выполнением закона возлагалось на фабричную инспекцию, которой отныне были присвоены и некоторые чисто полицейские функции.

Несмотря на узость закона, ограниченность территории его применения тремя губерниями (только в 1897 году закон был распространен на все губернии Европейской России), предприниматели встретили новый

закон «в штыхы», развернув борьбу против вмешательства государства в отношения предпринимателей и рабочих, расширения полномочий фабричной инспекции, ее вмешательства в фабрично-заводскую жизнь.

Вопрос о регулировании взаимоотношений труда и капитала по-разному оценивался министерством внутренних дел и министерством финансов. Не преувеличивая степени разногласий между этими ведомствами, которые касались скорее методов осуществления политики по рабочему вопросу, нежели ее стратегии, следует отметить, что министерство внутренних дел придерживалось сугубо охранительно-попечительной тактики, в то время как министерство финансов, исходя из общих задач торгово-промышленной политики правительства, отражало интересы делового мира, придерживалось «предпринимательской» тактики. Министерство внутренних дел настаивало на одновременном усилении полицейского контроля за рабочими и административного воздействия на предпринимателей с целью улучшения владельцами предприятий экономического положения рабочих и устранения причин недовольства на фабриках. Для этого предполагалось создание особой фабричной полиции, которая совместно с фабричной инспекцией осуществляла бы контроль за фабриками. (Свое продолжение этот курс найдет в начале XX столетия в «полицейском социализме», или зубатовщине, названной по имени начальника московского охранного отделения жандармской полиции С. Зубатова. Главная цель «полицейского социализма» состояла в том, чтобы свести рабочее движение только к экономической борьбе путем создания легальных рабочих организаций под надзором полиции.)

В министерстве финансов полагали, что действия властей по регулированию взаимоотношений работодателей и рабочих должны строиться на основе

законодательства; в категорической форме высказывались против передачи фабричной инспекции в ведение министерства внутренних дел; были убеждены в недопустимости вмешательства в производственные дела предприятий, в отношения промышленников и рабочих, которые должны определяться их прямым соглашением друг с другом. (В дальнейшем разногласия этих ведомств усиливались.)

90-е годы XIX века были периодом крупнейшего в истории капиталистической России промышленного подъема, особенно проявившегося в тяжелой индустрии. Важная роль в осуществлении промышленной модернизации принадлежала министру финансов С.Ю. Витте, который последовательно проводил политику утяжеления структуры промышленности, содействовал развитию предпринимательской активности. Бурное развитие промышленности сопровождалось нарастанием массового рабочего движения. Главные требования участников стачечной борьбы 90-х годов, застрельщиками (инициаторами) которой стали рабочие Петербурга, сводились к требованию сокращения рабочего дня до 10,5 часов вместо 13 часов, повышения расценок, которое гарантировало бы сохранение заработков рабочих при сокращении рабочего дня; своевременной выплаты заработной платы.

Под напором мощного стачечного движения правительство вынуждено было пойти на экономические уступки. С невиданной прежде быстротой был подготовлен и принят закон 2 июня 1897 года о нормировании рабочего дня. В соответствии с новым законом рабочее время на фабриках и заводах устанавливалось в 11,5 часов при дневной работе и в 10 часов при ночной. Законом устанавливались обязательные воскресные и праздничные дни отдыха, накануне которых граница рабочего дня устанавливалась в 10 часов. (Однако количество

обязательных праздничных дней при этом было уменьшено на 22 дня, по сравнению с тем, чем рабочие обычно пользовались до этого.) Принятие закона не означало его немедленного осуществления. Поскольку закон не предусматривал никаких наказаний для предпринимателей за его неисполнение, то владельцы фабрик и заводов медлили с его введением в жизнь. Между рабочими и владельцами предприятий развернулась ожесточенная борьба за применение нового закона. Однако даже там, где закон применялся, предприниматели поспешили компенсировать сокращение продолжительности рабочего дня введением сверхурочных работ, лишавших закон силы.

В условиях подъема рабочего движения в конце 1890-х – начале 1900-х годов и правительство, и предприниматели, наряду с традиционными методами поддержания спокойствия и порядка на предприятиях, начинают искать и другие подходы к решению рабочего вопроса и предотвращению рабочих выступлений. 10 июня 1903 года был принят закон о фабричных старостах, в соответствии с которым рабочие получили право на создание легальных организаций для разрешения трудовых конфликтов с владельцами. Власти полагали, что это поможет вырвать рабочих из-под революционного влияния. На некоторых предприятиях (к сожалению, очень немногих) начинает применяться зарубежная практика привлечения рабочих к участию в прибылях (Московских котельный завод А.В. Бари); улучшаются условия жизни рабочих (сын Т.С. Морозова – Савва Тимофеевич почти полностью отменил штрафы, выстроил для рабочих хорошие благоустроенные казармы, должным образом поставил медицинскую помощь); организуются рабочие лектории (Э. Нобель в 1901 году сооружает на Выборгской стороне здания для проведения научно-популярных лекций, рассчитанных на рабочих).

Важным направлением правительственной политики по рабочему вопросу становится социальное страхование.

Возмущение фабрично-заводских масс вызывало положение рабочих, потерявших здоровье и трудоспособность на промышленных предприятиях. Необходимость решения вопроса о каком-либо их материальном обеспечении осознавалась и в правительственных кругах, и в среде предпринимателей. В 1880 году под давлением рабочего движения в правительственных учреждениях приступили к разработке правил об ответственности владельцев предприятий при несчастных случаях с рабочими. Реакция предпринимательских кругов на разработку нового закона была очень настороженной. Предприниматели негативно относились к идее законодательного оформления их обязательств по отношению к рабочим, получившим увечья на производстве, и полагали, что вопрос о выплате потерпевшим вспомоществования является исключительно сферой их компетенции. В качестве альтернативы проекту правительственного закона об ответственности предпринимателей за увечья и смерть рабочих появились проекты, вышедшие из предпринимательских кругов. Наибольший интерес вызывают предложения Общества для содействия русской промышленности и торговле (ОДСРПиТ), предусматривающие создание государственных страховых и пенсионных касс (государственное страхование). Каждый предприниматель, в соответствии с предложениями ОДСРПиТ, должен был застраховать рабочих и служащих своего предприятия в государственной кассе страхования от несчастных случаев, в которую выплачивал взнос, исчисляемый с учетом численности рабочих и степени опасности работ. Государственная пенсионная касса основывалась на добровольных началах и на средства своих членов; пенсии исчислялись, исходя из сделанных взносов.

Предприниматели были готовы платить (правда, весьма умеренный взнос) при условии снятия с них забот о больных, увечных и престарелых рабочих, освобождения их от гражданской ответственности за них. Существенные расхождения между правительственным и предпринимательским подходами к решению вопроса привели к длительной отсрочке обсуждения подготовленных законопроектов.

Вновь, но уже в значительно более острой форме, вопрос об обеспечении рабочих в случае потери трудоспособности в результате несчастных случаев начал обсуждаться в конце 80-х годов. С 1889 года предпринимаются попытки к разработке нового проекта соответствующего закона. При этом правительство настойчиво проводило курс на введение закона об ответственности владельцев предприятий за увечья и смерть рабочих; предприниматели столь же настойчиво отвергали принцип своей индивидуальной ответственности и ратовали за обязательное государственное страхование. Обсуждения, согласования, которые вели к поиску взаимоприемлемого решения, шли очень долго. Только 2 июня 1903 года закон об ответственности предпринимателей за увечья рабочих, наконец-то, был принят. В нем законодательно закреплялись меры, которые и раньше осуществлялись предпринимателями при несчастных случаях с рабочими на производстве, но осуществлялись «добровольно» или по соглашению с рабочими. Хотя закон и не затрагивал коренных интересов предпринимателей, поскольку его разработчики стремились минимизировать размеры пенсий и пособий рабочим в случае полной или частичной потери трудоспособности в результате несчастных случаев на производстве, он тем не менее юридически установил личную ответственность предпринимателей. Закон вызвал недовольство предпринимательских кругов, которые

всячески добивались отсрочки его введения. Несмотря на ограниченность, закон вплотную подводил к решению проблемы обязательного страхования в России.

Революция 1905–1907 годов заставила и правительство наметить широкую программу по разработке рабочего законодательства, и буржуазию пойти на уступки в тех сферах, где отношения между трудом и капиталом были особенно напряженными. При этом обе стороны пытались переложить как можно бóльшую долю ответственности за размах рабочего движения друг на друга. В правительственных кругах массовость рабочего движения объяснялась условиями труда, требовавшими уступок от предпринимателей; в предпринимательских кругах – политическими причинами, которые могли быть «сняты» лишь властями в ходе политического реформирования.

В результате революции в положении рабочих произошли значительные изменения: поднялась заработная плата, уменьшился рабочий день, активизировалось заключение коллективных договоров с предпринимателями, были разрешены экономические стачки и т.п. Однако вопрос о социальном страховании рабочих на случай болезни и несчастных случаев оставался нерешенным. Внесенные в 1908 году в III Государственную думу законопроекты о страховании рабочих от несчастных случаев и на случай болезни обсуждались, дорабатывались, согласовывались. Многие предприниматели сопротивлялись принятию новых законов, опасаясь потери прибыли, понимая, что взносы по страхованию были непосильны для многих предприятий ввиду их финансовой слабости и технической отсталости. Владельцы фабрик и заводов ссылались на то, что ни в одной западной стране больничная помощь рабочим не возлагалась только на предпринимателей; заявляли, что намерение правительства предоставить право на безвозмездное лечение за счет

предпринимателей вызовет непосильные для промышленности затраты, исключит возможности для ее конкурентоспособности на внешнем рынке. Деловой мир пытался всячески затянуть обсуждение и принятие новых законов. В результате только в апреле 1911 года Дума приступила к обсуждению страховых законов. Итогом обсуждения стало их принятие 23 июня 1912 года. Эти законы касались страхования рабочих от несчастных случаев (включали в измененном виде положения закона от 2 июня 1903 года) и на случай болезни. Введение этих законов положило начало обязательному государственному страхованию в России. Рабочие обязаны были страховаться в специально создаваемых страховых органах и фабричных больничных кассах. Оплата пособий в случае потери трудоспособности в результате несчастных случаев производилась за счет отчислений предпринимателей в страховые органы; оплата пособий по болезни осуществлялась больничными кассами за счет обязательных взносов из заработка рабочих и доплат предпринимателей.

Взаимоотношения труда и капитала, предпринимателей и рабочих в России были сложны, противоречия между ними очень глубоки. На протяжении второй половины XIX – начала XX вв. предприниматели всячески тормозили процесс развития рабочего законодательства; боролись за отмену или пересмотр принятых законов, медлили с их выполнением, а иногда с помощью различных ухищрений сводили на нет действие принятых законов. Связано это было с неумной жадностью российских предпринимателей в «период первоначального накопления капитала» и в то же время с убежденностью многих из них в невозможности сокращения рабочего дня, повышения оплаты труда рабочим, выплаты страховых взносов без ущерба для

рентабельности предприятий, выступления русской промышленности на международном рынке.

6.3. Государственная политика по отношению к предпринимательству

Более позднее появление на свет русской буржуазии обусловило специфику ее положения, роли в обществе, взаимоотношений с властью. В отличие от буржуазии западных стран, русская буржуазия не выполнила до конца своей исторической роли по самостоятельному созданию индустриальной мощи страны, не превратилась в основную силу общества, определяющую ход модернизационных процессов. Особенностью российской модернизации был ее «верхушечный» характер. Основной силой, обеспечивающей развитие общества по капиталистическому пути, было государство. Русская буржуазия в силу недостаточной конкурентоспособности не могла существовать без правительственной поддержки, многим была обязана царскому правительству (таможенное покровительство, протекционизм, государственные заказы по ценам выше рыночных, субсидии, кредиты и т.д.). Особенности капиталистической эволюции в России не могли не повлиять на политическое поведение отечественных предпринимателей. Вследствие насаждения капитализма «сверху» буржуазия медленно консолидировалась в класс, предпочитая общеклассовым интересам узкопрофессиональные. Отсюда следовало и достаточно длительное равнодушие к общеполитическим вопросам, и предубеждение против чистой политики, и отсутствие ощутимых контактов с либеральным лагерем. В свою очередь и государство, опасаясь столкнуться с оппозицией буржуазии, пресекало любые попытки предпринимателей заявить о себе как о самостоятельной общественно-политической силе, допускало самодеятельность представителей делового мира только в

ограниченных рамках профессиональных интересов. Тем не менее, ускорение темпов роста крупной торгово-промышленной буржуазии, укрепление ее экономического и финансового положения не могли не сопровождаться возрастанием роли делового мира в общественно-политической жизни страны, постепенным приобретением буржуазией протестных настроений, ее политическим самоопределением. Между предпринимателями и властью нарастали противоречия, углублению которых способствовали и кризис 1900–1903 годов, и поражение России в русско-японской войне (1904–1905 гг.), и революция 1905–1907 годов.

Особая роль в ускорении политического самоопределения предпринимательского мира принадлежит первой русской революции, к которой буржуазия подошла, не имея своих политических организаций. Несмотря на то, что российская буржуазия во многом зависела от царя и правительства, она не стала в условиях начавшейся революции безоговорочно поддерживать самодержавный строй. На «охранительных» позициях оставались в основном представители старшего поколения предпринимательского мира. Более молодые представители деловых кругов Москвы и частично Петербурга с первых дней революции начали активно выступать за проведение политических реформ, за более широкое участие торгово-промышленных кругов в рассмотрении законопроектов, за создание всероссийской организации для защиты интересов предпринимателей; в среде промышленников обсуждался вопрос о создании политической партии. Правда, общность интересов предпринимателей и власти не позволила представителям делового мира России занять столь же радикальную позицию, какую занимала буржуазия западных стран во времена классических буржуазных революций. Деловой мир России ограничивался записками в адрес

правительства, подготовкой проекта «политической и экономической программы русских торговцев и промышленников», обменом мнениями относительно перспектив созыва Государственной думы и т.д.

Дальнейшему росту политической активности буржуазии способствовал царский Манифест 17 октября 1905 года, разрешивший свободу организации политических союзов. В России сразу появилось много новых партий, среди которых и партии промышленников и предпринимателей. Прогрессивно-экономическая партия, процесс становления которой пришелся на октябрь 1905 – январь 1906 годов, объединила крупных петербургских предпринимателей и правительственных чиновников. Ее совет возглавил директор Петербургского международного банка С.С. Хрулев, а центральное бюро – железно-заводчик М.Н. Триполитов. Финансовую поддержку партии оказывало Петербургское общество фабрикантов и заводчиков. Всероссийский торгово-промышленный союз, образовавшийся в ноябре 1905 года, объединял представителей оптовой и розничной торговли Петербурга; лидирующую роль в его создании сыграл председатель петербургской купеческой управы купец первой гильдии И.С. Крючков. Этот союз отражал интересы заводчиков и коммерсантов средней руки. Еще одной петербургской партией предпринимателей, чиновников, людей свободных профессий стала Партия правового порядка, работа по созданию которой началась еще в сентябре 1905 года. В Москве появилась одна из крупнейших по численности Торгово-промышленная партия, у истоков которой стояли крупные московские предприниматели – Г.А. Крестовников, председатель Московского купеческого банка и Московского биржевого комитета, а также крупнейшие московские предприниматели В.П. и П.П. Рябушинские. В создании еще одной – Умеренно-прогрессивной партии – объединяющей представителей

делового мира Москвы, появившейся в конце 1905 года, участвовали С.И. Четвериков и уже названные братья Рябушинские, проявлявшие высокую политическую активность на протяжении всего 1905 года.

Большинство партий промышленников и предпринимателей в своих программах заявляли о приверженности конституционным принципам, необходимости общественного переустройства, изменения государственного строя. Несколько особняком стояла Торгово-промышленная партия, видевшая свою основную цель в содействии правительству по претворению в жизнь положений Манифеста 17 октября. Партии промышленников и предпринимателей включили в социальные разделы своих программ пункты об улучшении положения крестьян. Подчеркивалась необходимость устранения препятствий к свободному переходу от общинного землевладения к подворному и личному, выдвигалось требование упорядочения землевладения. В программах некоторых партий признавалась возможность отчуждения помещичьих земель при условии справедливого вознаграждения владельцев для наделения землей малоземельных крестьян. Достаточно четко формулировались положения программ, посвященных рабочему вопросу. Предполагалось обеспечить свободу создания рабочих союзов, собраний, забастовок как мирных способов решения противоречий труда и капитала. Вместе с тем вопрос о 8-часовом рабочем дне обходился молчанием. В общей форме декларировалась важность сокращения рабочего дня на предприятиях и введения обязательного государственного страхования.

Значительное внимание в программах уделялось перспективам развития экономики, проблемам укрепления государственности, проведению реформы вооруженных сил. Программы этих партий свидетельствовали о том, что они занимали промежуточное положение между

октябристами и кадетами, представлявшими собой правый и левый фланги либерального лагеря.

Крайне негативное отношение к вооруженным формам борьбы, убежденность в том, что созыв Государственной думы позволит разрешить основные противоречия общественного развития политическими методами, предопределили тактическую цель партий предпринимателей и промышленников: провести как можно больше своих представителей в I Государственную думу. В целях решения этой задачи партии делового мира координировали свои усилия. Был создан специальный Соединенный комитет, в который вошли представители не только вышеуказанных партий, но и других «умеренных» объединений, в том числе и октябристов. В его обязанности входило объединение финансовых средств для проведения выборной кампании, активизация агитационной работы в массах, налаживание изданий партийной периодики, подготовка общего списка кандидатов в выборщики и т.д. Однако предпринятые усилия не помогли завоевать симпатии электората и не смогли спасти партии делового мира от провала на выборах. Соединенный комитет оказался представленным в I Государственной думе всего 16 депутатами. Потрясение от провала на выборах оказалось весьма сильным. Соединенный комитет вскоре прекратил свое существование, многие политические лидеры предпринимательских партий покидали свои объединения и переходили в партию октябристов, многие политические партии делового мира после роспуска I Государственной думы отдали предпочтение блоку с «Союзом 17 октября», который стал главным выразителем интересов предпринимателей и промышленников.

Партия октябристов («Союз 17 октября») начала формироваться в ноябре 1905 года. Ее социальную основу составляли крупная торгово-промышленная и финансовая буржуазия, крупные землевладельцы, постепенно

перестраивающие свое хозяйство на капиталистический лад, представители буржуазной интеллигенции. Лидером партии с момента ее основания был один из основоположников земского движения в России, крупный землевладелец Д.Н. Шипов, а затем с 1906 года и до конца существования партии – потомственный почетный гражданин, видный представитель московских предпринимательских кругов А.И. Гучков. Новый лидер партии был человеком ярким, смелым, обладающим мощным общественным темпераментом, но при этом отличался устойчивыми убеждениями, которые не зависели от политической конъюнктуры. Обаяние лидера партии в деловых кругах переносилось и на саму партию. В своей политической программе октябристы, выступая против сохранения неограниченного самодержавия, отстаивали принцип наследственной конституционной монархии с сильной центральной исполнительной властью, принцип единой и неделимой империи. Вместе с тем октябристы были последовательными противниками парламентаризма, полагая, что резкое изменение политического строя может привести к крушению российской государственности.

Аграрная часть программы октябристов свидетельствовала о том, что в целом она была в одном русле со столыпинской аграрной реформой.

В разделе, касающемся положения рабочих, излагались меры, призванные упорядочить отношения предпринимателей и рабочих. Допуская свободу рабочих организаций, союзов и собраний на профессиональной основе, октябристы в то же время не хотели идти ни на какие радикальные уступки рабочим. Они требовали государственной поддержки крупной промышленности, урегулирования экономических конфликтов за счет государства, решительных мер против забастовочного движения. Партия октябристов, несмотря на умеренность и консерватизм ее программы, находилась в оппозиции

правительству. Лишь на короткий период 1907–1911 гг. она стала проправительственной, столыпинской партией, что вызвало разочарование в ней среди части либерально настроенных предпринимателей. Но в 1905–1906 гг. именно партия октябристов была центром, вокруг которого группировался деловой мир России.

Таким образом, под влиянием первой русской революции предпринимательский мир России сделал огромный шаг вперед в своем политическом самоопределении и впервые заявил о себе как о самостоятельной политической силе.

Период между российскими революциями занял почти целое десятилетие. Для него характерен дальнейший рост политической активности предпринимателей и особенно московских деловых кругов, на роль лидера которых выдвигался крупный московский промышленник и финансист П.П. Рябушинский. Растущая политическая активность «москвичей», по сравнению с предпринимателями Петербурга, связана с существенными различиями между петербургским и московским деловыми мирами. Многие петербургские промышленные группы, тесно связанные с банками, работали на выполнение военных заказов государства. Их деятельность напрямую не зависела от рыночной конъюнктуры. Московские же промышленники производили товары широкого потребления, то есть работали на удовлетворение массового потребительского спроса, поэтому они весьма болезненно ощущали экономические спады, снижение покупательной способности населения и, как следствие, сужение внутреннего рынка. Такое положение предопределило и более высокую политическую активность, и большую оппозиционность московских предпринимателей.

По мере углубления кризиса третьеиюньской системы от «Союза 17 октября», поддерживающего курс

П.А. Столыпина на успокоение и реформы, начала отходить крупная московская торгово-промышленная буржуазия. На это время приходится взлет политической активности П.П. Рябушинского. В 1906 году он покинул партию октябристов, членом ЦК которой был с ноября 1905 года, и перешел в Партию «мирного обновления», возникшую из умеренных либералов «Союза 17 октября», неприемлющих насилие, откуда бы оно ни исходило. Вместе с фабрикантом А.И. Коноваловым он организовал «экономические беседы», привлекая к обсуждению перспектив экономического развития страны лучшие интеллектуальные и предпринимательские силы. Рябушинский издавал газеты «Утро», а затем «Утро России», отражавшие претензии буржуазии как новой общественной силы на ведущие позиции в политической жизни страны. В начале 1912 года он вместе с крупными московскими предпринимателями А.И. Коноваловым, С.Н. Третьяковым, А.С. Вишняковым, С.И. Четвериковым приступил к созданию новой партии – прогрессистов, которую «молодые» московские предприниматели хотели бы превратить в общероссийскую, чисто буржуазную партию, в отличие от партии октябристов, в значительной степени представляемой аграриями-латифундистами. Свою цель основатели партии видели в создании рациональной капиталистической экономики и в выдвижении в качестве центральной, ведущей силы общественного прогресса передовых и политически активных слоев торгово-промышленной буржуазии.

Весной 1914 года усилия Рябушинского и Коновалова были направлены на объединение всех оппозиционных правительству сил, включая социал-революционеров и социал-демократов, с целью усиления давления либеральных сил на власть (слишком разные политические позиции участников этого объединения обусловили его мгновенный распад).

Первая мировая война на время смягчила противоречия между властью и оппозицией. Представители политических партий либерального направления провозгласили тактику внутреннего мира. Эйфория первых военных месяцев, связанная с надеждой на внутренний мир, длилась недолго. Неудачное течение войны, огромные людские потери, глубокие экономические проблемы, кризис боевого снабжения армии не позволили либеральной оппозиции бездействовать и безмолвствовать. В мае 1915 года по инициативе представителей крупных финансово-промышленных групп было образовано Особое совещание под председательством военного министра. В его состав вошли такие видные промышленники, как А.И. Путилов и А.И. Вышнеградский. Тогда в соответствии с решениями IX съезда представителей торговли и промышленности, выдвинувшего лозунг мобилизации частной индустрии на нужды фронта, начали создаваться военно-промышленные комитеты. Центральный военно-промышленный комитет возглавил лидер октябристов А. Гучков, во главе московского военно-промышленного комитета стал П. Рябушинский. Объединение усилий по поддержке фронта сопровождалось резкой критикой либеральной общественностью существующего режима. Возмущение делового мира вызывала и обнаружившаяся неподготовленность России к войне, и медлительность правительства в деле мобилизации промышленности на нужды фронта, и недееспособность государственного аппарата, и усиление влияния при дворе Г. Распутина. Экстремальная ситуация, вызванная войной, способствовала консолидации либеральных оппозиционных сил, центром притяжения которых стала партия кадетов. Думская фракция кадетов IV Государственной думы обеспечила создание в августе 1915 года единого Прогрессивного блока на оппозиционной режиму платформе. В это межпартийное объединение

вошло почти три четверти депутатов Думы: кадеты, октябристы, прогрессисты, умеренно правые. Для достижения победы в войне и предотвращения назревающей революции Прогрессивный блок требовал создания «министерства общественного доверия» и предоставления ему всей полноты власти; проведения ряда либеральных реформ. Ответом на политическую активность Думы стало внезапное закрытие ее очередной сессии в сентябре 1915 года без назначения срока новой сессии. Несмотря на последовавший за этим некоторый спад политической активности либеральной оппозиции, революционная ситуация развивалась по своим законам. Страна стояла на пороге революционного взрыва, в подготовку которого, вопреки своему субъективному желанию, буржуазная оппозиция внесла свою лепту.

Февральская революция, приведшая к крушению старой государственной системы, была принята деловыми кругами с глубоким удовлетворением. Часть лидеров предпринимательского мира испытывала эйфорию от бескровной победы революции и крушения самодержавия. Это состояние рождало надежду на достаточно легкое преодоление антибуржуазных настроений в обществе с помощью агитационно-пропагандистской работы, на предотвращение дальнейшего развития революции, на стабилизацию общественно-политической обстановки исключительно политическими средствами. Большие надежды возлагались на Временное правительство, на его способность «буржуазно мыслить и буржуазно действовать». Временное правительство (в состав его первого кабинета вошли признанные лидеры буржуазно-либеральной оппозиции) выдвигало идею буржуазной эволюции страны по западному образцу на принципах демократии, частной собственности, целостности государства; идею защиты глобальных национальных интересов страны путем продолжения войны. Однако

победа Февральской революции не предотвратила нарастания социально-политического кризиса в стране, радикализации масс. Углубление революции, перетекание ее из стадии политической в стадию социальную завершилось очередной сменой власти в октябре 1917 года. Торжество радикальной доктрины означало слом процесса буржуазной эволюции страны по западному образцу на парламентской основе, надлом российского капитализма, крушение предпринимательского мира. Среди множества факторов, объясняющих это, необходимо отметить и общецивилизационные причины (отсталость России, совмещенность противоречий, готовящих почву для мощного социального взрыва); и слабость русской буржуазии, и неприятие обществом идеи буржуазно-демократического развития страны по западному образцу, и «небуржуазность» сознания народных масс, их стремление к уравнительной справедливости.

Контрольные вопросы:

1. Охарактеризуйте процесс формирования нового буржуазного класса общества.
2. Каковы существенные черты взаимоотношения власти и бизнеса в сфере экономической политики?
3. Назовите причины слабости позиций российских предпринимателей в общественно-политической жизни России в пореформенный период, отсутствия возможности воздействовать на курс государственной политики.
4. Каковы причины противостояния труда и капитала, неготовности российской буржуазии к социальному компромиссу?
5. Оцените нарастание политической конфронтации предпринимателей и власти на рубеже XIX–XX вв.; политическое «взросление» российской буржуазии.
6. Назовите основные характеристики российской буржуазии и революционного процесса 1917 года.

Список литературы:

1. Бессолицын А.А., Кузьмичев А.Д. Экономическая история России. Очерки развития предпринимательства. – М., 2005.
2. Боханов А.Н. Крупная буржуазия в России. Конец XIX века – 1914 г. – М., 1992.
3. Вишневски Э. Капитал и власть в России. Политическая деятельность прогрессивных предпринимателей в начале XX в. – М., 2006.
4. Володин А.Ю. Фабричная инспекция в России (1882– 1904) // Отечественная история. – 2007. – №1.
5. История предпринимательства в России. Книга вторая. Вторая половина XIX – начало XX вв. – М.: РОССПЭН, 2000.
6. Куприянова Л.В. Российские предприниматели и проблемы социального страхования 1880 – 1905 гг. // Отечественная история. – 1996. – №5.
7. Лаверычев В.Я. Крупная буржуазия в пореформенной России (1861–1900). – М., 1974.
8. Лаверычев В.Я. Царизм и рабочий вопрос в России (1861–1917). – М., 1972.
9. Осадчая А.И. Биржа в России // Вопросы истории. – 1993. – №10.
10. Петров Ю.А. Московская буржуазия в начале XX века. Предпринимательство и политика. – М., 2002.
11. Петров Ю.А. Третье сословие: вхождение в политику // Политические исследования (Полис). – 1993. – №3.
12. Политические партии России: история и современность. – М.: РОССПЭН, 2000.
13. Россия на рубеже веков: исторические портреты. – М., 1991.
14. Сущенко В.А. История российского предпринимательства. – Ростов-н/Д, 1997.

15. Шепелев Л.Е. Царизм и буржуазия в 1904–1914 гг. – Л., 1987.

16. Шепелев Л.Е. Царизм и буржуазия во второй половине XIX в. – Л., 1981.

17. История российского предпринимательства: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008.

Тема 7. Менталитет российского делового класса во второй половине XIX – начале XX вв.

Целевое назначение: охарактеризовать тип личности, образ жизни, ценностные ориентации российского предпринимателя, показать причины, особенности, эволюцию и основные достижения российского меценатства.

Ключевые слова: «человеческая революция», благотворительность, меценатство, коллекционирование, галерея, выставка.

План:

7.1. Жизненные ценности российских предпринимателей.

7.2. Особенности российского меценатства.

Глоссарий:

Антрепренёр - владелец, арендатор, содержатель частного зрелищного предприятия (театра, цирка и т.д.).

Благотворительность - оказание материальной помощи нуждающимся как отдельными лицами, так и организациями. Благотворительность может быть направлена на поощрение и развитие каких-либо общественно значимых форм деятельности (например, защита окружающей среды, охрана памятников культуры).

Делец - предприимчивый человек, преследующий только практические цели (преимущественно коммерческие). На бирже собрались крупные дельцы.

Темный делец, допускающий тайные противозаконные средства для достижения цели.

Доброхоты - добровольные помощники на территории русских усадеб и заповедников.

Интеллигенция - общественный слой людей, профессионально занимающихся умственным, преимущественно сложным, творческим трудом, развитием и распространением культуры.

Менталитет – совокупность социально-психологических установок, автоматизмов и привычек сознания, формирующих способы видения мира и представления людей, принадлежащих к той или иной социально-культурной общности.

Прагматизм - 1. Субъективно-идеалистическое течение в философии, отрицающее объективное существование истины, признающее единственным критерием практику, опыт и выводящее необходимость существования бога для практических целей. 2. Теория исторического познания, рассматривающая исторический процесс, как цепь отдельных событий в их причинно-следственной связи, но без освещения их с точки зрения общих исторических законов.

Рационализм - направление, признающее разум основой познания и поведения людей.

Самодур - человек, руководящийся в своем поведении по отношению к другим людям исключительно личным произволом, прихотями.

Филантроп - человек, занимающийся благотворительностью в помощь нуждающимся.

7.1. Жизненные ценности российских предпринимателей

В мировой истории становление и развитие предпринимательства, как системы социальной и экономической организации, включало изменения не

только в экономической и политической сферах жизни общества (создание рынков труда и потребления, механизмов управления капиталом, улучшение средств производства, освобождение от монархий, завоевание прав самоуправления и экономического самоопределения), но и в социокультурной сфере.

Для того чтобы бизнес утвердился и развивался до сегодняшних дней, должна была произойти «человеческая революция»: изменения в общественном сознании и социальной сфере должны были примирить деловые амбиции с религиозными запретами на обогащение, решить противоречие между духовным и материальным, отменить сословные ограничения на занятия бизнесом и извлечение прибыли. «Человеческая революция» давала возможность индивидууму вырваться на свободу из своей социальной среды, из мироощущения и возможностей, которые она предоставляла.

Национальные особенности российского предпринимательства имеют прямую связь с менталитетом как всего российского общества в целом, так и собственно класса предпринимателей. Во второй половине XIX – начале XX вв. российские предприниматели, отношение к ним общества претерпели определенные изменения, но при этом сохранялись национальная специфика и значительные отличия российского менталитета от западного.

Слой отечественных предпринимателей включал представителей купечества и потомственного почетного гражданства. Они, как правило, принадлежали к старым предпринимательским династиям, приобщались к деловой жизни в семье, являлись наследниками семейных капиталов и продолжателями занятий отцов и дедов.

Понятие «купец», появившееся в российском законодательстве в XVIII в., первоначально означало предпринимателя-торговца. По мере развития капитализма купечество стало объединять представителей всех видов

предпринимательства. С принятием в 1898 г. закона о Государственном промысловом налоге приобретение промыслового свидетельства для занятий предпринимательством перестало связываться со вступлением в купечество. Следствием этого стало то, что в конце XIX – начале XX вв. многие крупнейшие предприниматели покинули купечество, а количество купцов в общем составе населения страны значительно сократилось.

В начале XX в. купечество включало разнородные социальные элементы. Крупных предпринимателей в его составе оставалось мало. В купеческом сословии состояли носители известных купеческих фамилий, а также представители из низших сословий и национальных меньшинств, которые, благодаря купеческому званию, повышали свой социальный статус и получали сословные преимущества. Например, паспортная льгота, распространявшаяся на все купечество, избавляла от прописки, обязательной для крестьян и мещан, давала право на жительство вне черты оседлости лицам еврейской национальности.

Значительная часть российских предпринимателей в начале XX в. принадлежала к учрежденному в 1832 г. высшему городскому сословию – почетным гражданам (личные и потомственные; звание потомственного почетного гражданина распространялось на получателя и членов его семьи). Первоначально это сословное состояние могли получить только купцы. Семьи известных российских предпринимателей, такие как Прохоровы, Гучковы, Морозовы, Рябушинские, перешли в число потомственных почетных граждан и получили титул «ваше благородие» еще в 30–70-е годы XIX в. С течением времени возможность войти в данный сословный разряд получили и другие категории населения. Удельный вес

собственно предпринимателей в составе высшего потомственного гражданства не превышал 50–60%.

Деловой мир России включал также и представителей дворянства, часть которого, руководствуясь экономической необходимостью, эволюционировала и на рубеже XIX–XX вв. вошла в число лидеров монополистической буржуазии. В то же время именитых верхов дворянства в деловой элите России было очень мало.

В конце XIX – начале XX вв. в российском бизнесе появились новые предприниматели. Они не имели делового опыта, личных капиталов, не основывались на семейных предпринимательских традициях. Но эпоха утверждения в экономике акционерных структур позволяла людям, обладающим деловой хваткой, стать буржуазией новейшего времени. Среди них было немало тех, кто ранее состоял на казенной службе и занимал значительные посты в государственном управлении. Выйдя в отставку или превратившись в чиновников «сверх штата», эта категория занимала доходные места в правлениях крупнейших компаний и коммерческих банков. В годы предвоенного финансово-промышленного подъема участие высшей бюрократии в делах крупнейших компаний было массовым. Это означало, что важнейшим источником пополнения деловой элиты России стал дворянско-бюрократический слой.

Таким образом, во второй половине XIX – начале XX вв. российские предприниматели претерпели количественные и качественные изменения. Для домонополистического периода была характерна сословно-психологическая однородность класса буржуазии. В монополистическую эпоху (начиная с середины 90-х годов XIX в.) в деловом мире наряду с традиционными предпринимателями-купцами утвердились новые дельцы, произошло интегрирование представителей дворянства в

класс буржуазии. Причем, по мнению отечественных исследователей, российская буржуазия в период монополистического капитализма складывалась из тех же социальных источников и теми же путями, что и в странах Запада.

Численность крупных предпринимателей России (по подсчетам исследователя А.Н. Боханова) составила в начале XX в. 150 тысяч человек, к 1910 г. – 200 тысяч человек, в 1914 г. – 250 тысяч человек, или всего 0,1% населения страны.

Высокие темпы капиталистической модернизации России, количественные и качественные изменения в предпринимательском классе отразились на его культурно-психологическом облике. По мнению отечественных авторов, с конца XIX в. многим российским предпринимателям были свойственны черты западного делового человека: знание рыночной конъюнктуры, решимость, расчет, умение видеть перспективу, нацеленность на борьбу и успех.

Особенно заметные изменения произошли в культурном облике предпринимателей-купцов. Вторая половина XIX – начало XX вв. – это период усвоения купечеством европейского образа жизни, повышения образовательного уровня и цивилизованности, выработки новых социокультурных ценностей.

Определенную эволюцию претерпело в купеческой среде отношение к образованию. До середины XIX в. господствовала точка зрения, что наука только отбивает от дела. В 60–80-е гг. купцы стремились дать своим детям прикладное образование в коммерческих школах и реальных училищах. Начиная с 90-х гг., отчетливо проявилась тенденция к получению купеческими детьми классического (в гимназии) и высшего (в университете, техническом вузе) образования.

Указанные процессы не были характерны для всего купечества. В одних семьях мальчикам давали прикладное образование, а девочек готовили к замужеству. Зато в других купеческих семьях образованность ценилась очень высоко. В начале XX в. купеческо-предпринимательская среда дала образцы интеллектуальных взлетов своих представителей. Это выдающийся театральный деятель К.С. Станиславский (из семьи московских купцов Алексеевых), писатель А.П. Чехов (из семьи таганрогского купца), архитектор Ф.О. Шехтель (из семьи саратовских немцев, купцов 1-й гильдии), поэт В.Я. Брюсов (из торговой купеческой семьи), художник М.В. Нестеров (сын уфимского купца) и другие.

Постепенно менялся круг интересов купеческих семей. До последней трети XIX в. литературные пристрастия купечества составляла главным образом назидательная литература. В дальнейшем старшее поколение обнаружило стремление к самообразованию, к приобщению к миру литературы и искусства. Молодое поколение, получая хорошее образование и воспитание, ориентировалось на серьезную (художественную, философскую) литературу и мировые культурные достижения. В начале XX в. культурные запросы и времяпровождение «элитного» купечества мало чем отличались от запросов и времяпровождения дворянства и интеллигенции. Многие представители культурной купеческой среды становились театрами, библиофилами и коллекционерами, музицировали, изучали иностранные языки и живопись.

Внешний вид (одежда, прическа) и манера поведения купечества на рубеже XIX–XX вв. также претерпели определенные изменения. Большинство купцов выглядели по-европейски, большое значение внешнему виду придавали представители купеческой элиты.

Однако новый стиль поведения, раскованность и органичность в светском общении (например, на совместных обедах или во время визитов друг к другу) усваивались купечеством гораздо медленнее, нежели приобретение им европейского внешнего облика.

Купеческая среда была обширна и культурно неоднородна. Поэтому и в начале XX в. быт, нравы, обычаи и внешний вид купцов были весьма разнообразны. Купечество породило немало совершенно необычных, эксцентричных людей, «слава» которых была известна всей России. Среди них были самодуры, большие оригиналы, скупые до абсурда богачи, болезненно тщеславные люди, которые с помощью своего богатства пытались прославиться, купить все и вся. Целые купеческие династии были известны своими выходками. Самыми знаменитыми были Мамонтовы и Хлудовы. Была даже специальная терминология: «мамонтовщина» и «хлудовщина».

В то же время в купеческой среде существовали прочные традиции, характерные для всего купечества. Передача жизненного опыта, преемственность капиталов и торгово-промышленного дела осуществлялись в семье. Купеческим семьям длительное время была свойственна патриархальность. Власть в семье принадлежала старшему мужчине (изредка вдове купца). Подробнейшие тексты завещаний имели целью сохранить и умножить семейный капитал, назначить преемников семейного бизнеса (расточительство рассматривалось как один из самых низких поступков).

В купеческой среде очень ценилась генеалогия купеческих семей. Материальное и нравственное благополучие человека было связано с семьей, с семейными традициями, одной из которых была религиозность.

Распорядок жизни семьи, обычай питания устанавливались в соответствии с православными порядками и праздниками. Не только патриархальные, но и образованные, выглядевшие по-европейски купцы соблюдали посты, посещали церковные службы и даже ездили на богомолье в монастыри. Хранительницами благочестия, как семейной традиции, в купеческих семьях являлись женщины. Религиозность, благочестие предпринимателя укрепляли его деловую репутацию, были гарантом его честности и надежности. Особой приверженностью к религиозным устоям отличались купцы-старообрядцы (и бывшие, и сохранившие старую веру). Именно среди них имелись случаи ухода в иночество, что в купеческой среде расценивалось как подвижничество.

Таким образом, в эпоху капиталистической модернизации страны купечество из сословия вырастает в класс. В нем постепенно выработывалась новая система социокультурных ценностей, которая, однако, не была равнозначной ментальности западного предпринимателя.

Во второй половине XIX – начале XX вв. в России сохранялось специфическое национальное сознание, не воспринимавшее такие буржуазные категории и ценности, как рационализм, прагматизм, вера в принцип собственности и признание ее мерилom социального успеха. Это не значит, что российский предприниматель не стремился к наживе и обогащению. Индивидуализм и практицизм играли существенную роль в хозяйственной деятельности. Но они занимали подчиненное положение в общей системе ценностей русской культуры.

Стержнем национального менталитета являлись православные ценности. Приоритет духовно-нравственного начала над материальным укоренился в сознании не только купцов, православных по воспитанию и традициям и тесно связанных с крестьянством и городскими низами, но и в

сознании многих поколений русских людей независимо от их отношения к религии.

На Западе двигателем предпринимательства было обращение (в результате Реформации) к земным ценностям, критерием спасения являлась успешная профессиональная деятельность. Российские предприниматели признавали греховность богатства, а коммерческий успех не закрывал вопрос о его моральной цене. В российском менталитете отсутствовал культ богатства.

По свидетельству П.А. Бурьшкина (известного дореволюционного промышленника), отношение предпринимателя к своему делу было несколько иным, нежели на Западе: «На свою деятельность смотрели не только или не столько, как на источник наживы, а как на выполнение задачи, своего рода миссию, возложенную Богом или судьбою. Про богатство говорили, что Бог его дал в пользование и потребует по нему отчета, что выражалось отчасти и в том, что именно в купеческой среде необычайно были развиты и благотворительность, и коллекционерство, на которые смотрели как на выполнение какого-то свыше назначенного долга» (Москва купеческая. – М., 1990. – С. 100).

Причины антибуржуазности русского народа – следствие исторических особенностей развития России, связанных с природно-климатическими, геополитическими, конфессиональными факторами, а также с непоследовательностью российских модернизаций.

Конечно, менталитет российских предпринимателей менялся, начиная с XVIII в. и особенно во второй половине XIX – начале XX вв. Однако и в начале XX в. крупный предприниматель не вызывал симпатий в общественном мнении. Его положение было крайне ненадежным в крестьянской стране с отсталым сельским хозяйством, общинным землеустройством и чрезвычайно бедной

деревней. Образованные круги относились к «аршинникам» и «менялам» свысока, работу в промышленности считали делом, недостойным интеллигента.

В самой предпринимательской среде не было единства. Дворянство, интегрированное в капиталистическую систему, сохраняло сословные предрассудки и привычки, сознание его не было буржуазным. Отечественный исследователь А.Н. Боханов отмечает: «Среди крупнейших петербургских банкиров и промышленников встречались выходцы из семей старинного купечества, наряду с которыми фигурировали имена известных чиновников в отставке. В респектабельных офисах фирм можно было встретить и «сиятельных особ», носителей громких дворянских фамилий, владельцев родовых титулов, занимавших директорские кресла и места членов наблюдательных советов, рядом с купцами. В рамках отдельных компаний они, акционеры и администраторы, были объединены общностью экономических интересов. Но как только заканчивалось заседание правления, совета или очередное собрание пайщиков акционеров, где они занимались оперативными вопросами управления или решали более крупные финансово-организационные задачи, то все эти маленькие сообщества распадались и вне деловой сферы контактов между ними практически не было. Жили в разных районах, посещали только свои клубы, вращались в узкой сословно-социальной среде.

Крупному финансовому дельцу, не имевшему «хорошей генеалогии», легче было заработать очередной миллион или учредить компанию, чем получить приглашение на обед в аристократический особняк с родовым гербом на фасаде. Даже если владелец этого «палаццо», с обвалившейся штукатуркой и разохшимися полами, никаких дарований, талантов и способностей не

имел, а... «родовое гнездо» давно уже было заложено и перезаложено, то и тогда продолжал считать себя выше «этих выскочек», «акул наживы» и «денежных мешков», недостойных его общества» (Деловая элита России. 1914 г. – М., 1994. – С. 14–15).

Купечество стремилось преодолеть свою общественную ущемленность. Однако повышение социального статуса мыслилось им в рамках сословно-иерархической системы: через жалование властью почетных званий, чинов, наград и дворянства. Причем чины, звания и награды конкретных выгод предпринимательской деятельности не приносили.

По отношению к купцам было два почетных звания: коммерции-советник (за заслуги в «распространении торговли») и мануфактур-советник («за отличие по мануфактурной промышленности»). Эти звания присваивались исключительно купцам 1-й гильдии, состоявшим в ней не менее 12 лет. Коммерции- и мануфактур-советников правительство приглашало на заседания по делам торговли и промышленности, они имели право на общегражданский титул «ваше высокоблагородие».

Присвоение указанных званий не сулило каких-то значительных сословных преимуществ, но оно осуществлялось как акт милости монарха и поэтому очень ценилось купечеством. Этих званий домогались купцы, которые уже были потомственными почетными гражданами и даже дворянами. Указанные звания являлись редкой формой награды наряду с пожалованием дворянства и родовых титулов предпринимателям из дворян.

Наивысшей формой поощрения предпринимателей из числа купцов и потомственных почетных граждан было возведение «в потомственное Российской империи дворянское достоинство». Его можно было получить по

чину, ордену или «высочайшим пожалованием за выдающиеся заслуги».

Петровская «Табель о рангах», первоначально регулировавшая служебное продвижение лиц, находившихся на государственной службе, распространилась и на деловой мир. Традиционные предприниматели участвовали в деятельности купеческих обществ, комитетов торговли и мануфактур, биржевых комитетов, попечительских советов и т.д. Они служили по министерствам юстиции, торговли и промышленности, внутренних дел, народного просвещения. За свою деятельность и службу они получали чины (но при этом не пользовались казенным жалованием) и ордена. Высшие чины и награды давали возможность получить дворянство (личное и потомственное). Традиционные предприниматели могли получить дворянство также «высочайшим пожалованием за выдающиеся заслуги».

Пожалование дворянства за успехи в предпринимательской деятельности не было частным явлением. Такое событие имело большой общественный резонанс. Так, во второй половине XIX в. дворянское звание получил известнейший русский строитель железной дороги П.И. Губонин, а в 1912 г. – главный владелец и руководитель Прохоровской Трехгорной мануфактуры Н.И. Прохоров со всей семьей. По мнению П.А. Бурьшкина, особенностью такого пожалования было то, что таких дворян дворянское сообщество признавало и принимало в свой состав (Москва купеческая. – М., 1990. – С. 95–96).

Перешедшие в дворянство предприниматели были представителями деловой элиты России. Во второй половине XIX – начале XX вв. в потомственное дворянство перешли Боткины, Поляковы, Солдатёнковы, Солодовниковы, Терещенко, Елисеевы, Крестовниковы и другие.

Большинство новых дворян сохраняли в дальнейшем свои позиции в крупном бизнесе, но некоторые порывали сословные и профессиональные связи со своей средой.

Дворянское звание, чины, награды повышали социальный статус традиционного предпринимателя. Но в российском обществе и в начале XX в. продолжали господствовать феодальные предрассудки и чиновно-бюрократическая психология. Новых «благородных» не очень-то жаловали и не признавали капиталиста равным по статусу высшему сословию.

Любопытную картину взаимоотношений между дворянством и купечеством в Москве обрисовал В.И. Немирович-Данченко: «Дворянство завидовало купечеству, купечество щеголяло своим стремлением к цивилизации и культуре, купеческие жены получали свои туалеты из Парижа, ездили на зимнюю весну на Французскую Ривьеру и, в то же самое время, по каким-то причинам заискивали у высшего дворянства. Чем человек становился богаче, тем пышнее расцветало его тщеславие. И выражалось оно в странной форме. Вспомним одного такого купца лет сорока, очень элегантного, одевался он не иначе как в Лондоне, имел там постоянного портного... Он говорил об одном аристократе так: «Очень уж он горд. Он, конечно, пригласит меня на бал, или на раут – так это что. Нет, ты дай мне пригласить тебя, дай мне показать тебе, как я могу принять и угостить. А он все больше – визитную карточку» (Москва купеческая. – С. 82–83).

Следует отметить, что не все предприниматели пользовались возможностью перейти в высшее сословие. Так, семьи известных меценатов Морозовых, Третьяковых, Бахрушиных, Щукиных этот вопрос не поднимали, хотя и имели для этого основания. Более того, в купеческой среде существовало и негативное отношение к размыванию коммерческого сословия.

Таким образом, в эпоху капиталистической модернизации в социально-психологических настроениях российского общества сохранялись феодальные пережитки. Если на Западе буржуа являлся истинным хозяином общества, то в России крупные предприниматели, не имевшие прочной социальной опоры и поддержки в лице среднего класса, не смогли самоутвердиться, переломить общественные настроения, отвергнуть отжившие юридические и нравственные нормы и стать творцами новой социальной действительности.

7.2. Особенности российского меценатства

История российского предпринимательства, оценка личности и деятельности предпринимателя не будут полными без знания его роли в развитии русской национальной культуры. В отечественной литературе (дореволюционной, советского и постсоветского периодов) оценка «культурного вклада» торгово-промышленного класса неоднозначна. Под «культурным вкладом» подразумеваются деятельность в области социальной защиты и просвещения народа, благотворительность и меценатство.

Одни авторы считали и считают, что русская буржуазия слабо участвовала в создании духовных богатств, лишь ее «сливки» усвоили в начале XX в. «внешнюю заграничную культуру», благотворительность носила религиозный, а меценатство подражательный характер. Эту точку зрения дополняет русская литература (А.Н. Островский, М.Е. Салтыков-Щедрин, Н.А. Добролюбов, Г.И. Успенский, А.М. Горький и др.).

Другие авторы высоко оценивают просветительскую деятельность представителей купечества, их покровительство науке и искусству. Они, в частности, считают, что благотворительность в России является исторической традицией и типичной классовой чертой

российского капиталиста-купца, а рубеж XIX–XX вв. является «золотым веком» российского меценатства.

В целом, в отечественной литературе более подробно описаны благотворительность и меценатство российского купечества, нежели проблема социальной ответственности российского торгово-промышленного класса и суть его деятельности в деле народного просвещения.

Благотворительность имеет в России глубокие исторические корни. В исследовании отечественного автора Е.П. Хорьковой отмечается, что Древняя Русь понимала и ценила только личную, непосредственную благотворительность, передаваемую из руки в руку, втайне от постороннего взгляда. Благотворителю нужно было воочию видеть людскую нужду, которую он облегчал, чтобы получить душевную пользу; нуждающийся должен был видеть своего благодетеля, чтобы знать, за кого молиться. Как и в Европе, в России дело призрения бедных находилось в руках церкви. Богадельни, бесплатные больницы существовали при монастырях. Фактически до конца XVII в. благотворительность осуществлялась через церковь, куда передавались пожертвования доброхотов. В то же время благотворительность создала ремесло нищенства и сама нередко превращалась в формальное исполнение церковных приличий.

В XVII–XVIII вв. власть боролась административными мерами против праздного нищенства и в то же время разрешала устройство богаделен. Со времени Елизаветы Петровны и Екатерины II частная благотворительность начала развиваться в высших слоях общества.

Вплоть до Великих реформ 60–70-х гг. XIX в. российские купцы и промышленники главным образом строили церкви и больницы. В пореформенный период благотворительность и меценатство, связанные с

деятельностью известных купеческих семей, становятся существенной стороной духовной жизни общества, а на рубеже XIX–XX вв. достигают подлинного расцвета.

Главной побудительной причиной этой деятельности был рост национального самосознания, проявившийся в потребности укрепления национального духа и самобытных начал русской жизни. Осуществление национального культурного строительства было естественным делом для русских купцов, имеющих народные корни, знающих нужды и обычаи своего народа.

Важной причиной благотворительности и меценатства было стремление предпринимателей сгладить несправедность, греховность богатства, жить в согласии со своей совестью и христианским долгом помощи ближнему.

Следует иметь в виду еще одну причину активной благотворительной деятельности купечества – это стремление с помощью заслуг в области культуры, чинов и наград выйти за пределы сословно-социальной обособленности, заслужить признание современников и потомков. Хозяйственный успех в системе общественных ценностей России занимал периферийное место. Это заставляло предпринимателей, в первую очередь купцов, заниматься теми видами деятельности, которые имели большой престиж.

Конечно, многие купцы, занимаясь благотворительностью и меценатством, удовлетворяли свое честолюбие, жажду почестей и привилегий, т.е. фактически «покупали» награду (чин, орден, звание). Однако они не заслоняют тех предпринимателей, кто бескорыстно служил отечеству и воспринимал благотворительность и меценатство как гражданский долг.

Представление о масштабах предпринимательской благотворительности дают данные о денежных пожертвованиях в Москве. По данным А.Н. Боханова, за 20 лет (с 1885 по 1904 гг.) в Московское городское управление

было перечислено в качестве пожертвований 30 млн. рублей. За эти же 20 лет пожертвования всего дворянства, включая членов царской фамилии, не достигали 100 тыс. рублей. Весомость пожертвований предпринимателей особенно очевидна в сравнении со статьями государственного бюджета. На 1900 г. из него выделялось на устройство технических и ремесленных училищ – 54 тыс. рублей, на стипендии и пособия 20 тыс. студентов – 242 тыс. рублей, на содержание Академии наук и ее учреждений – 1,3 млн. руб., на урядников – более 2 млн. рублей, на ведомство святейшего Синода – 23 млн. рублей, на борьбу с эпидемическими болезнями – 10 тыс. рублей. (Коллекционеры и меценаты в России. – М., 1989. – С. 12–13.)

Многочисленные благотворительные средства предназначались на строительство и содержание богаделен, домов призрения, образовательных учреждений и пр. Крупнейшими жертвователями были представители деловой элиты России купцы Абрикосовы, Алексеевы, Бахрушины, Морозовы, Третьяковы и др. Так, Бахрушины – владельцы кожевенной и суконной фабрик – за 20 лет (с 1892 по 1912 гг.) пожертвовали почти 4 млн рублей на сооружение и функционирование городской больницы, дома призрения для неизлечимых больных, детского приюта, дома бесплатных квартир, ремесленных училищ для мальчиков и девочек (Коллекционеры и меценаты в России. – С. 15). При этом Бахрушины оставались богатыми людьми и выделяли на благотворительность лишь часть своих средств. Крупнейший предприниматель, купец-миллионер Г.Г. Солодовников сделал крупнейшее пожертвование в истории российской благотворительности: из 21-миллионного наследства, оставленного им, родственники получили 815 тыс. рублей, остальное предназначалось малоимущим слоям населения (Там же. С. 25–26).

В то же время ряд известных предпринимательских семей (Прохоровы, Рябушинские, Поляковы), а также крупные дельцы иностранного происхождения (Гужон, Жиро, Кноп) либо вообще не выделяли средств на благотворительность, либо жертвовали незначительные суммы.

На рубеже XIX–XX вв. встал вопрос о социальной ответственности предпринимательства. Пожертвования на просвещение и облегчение жизни народа были важны, но подлинная социальная ответственность предпринимателя означала (и означает на современном этапе) такую организацию дела, которая обеспечивает социальную защиту, образование и духовный рост трудящимся. Проблема социальной ответственности российского бизнеса на рубеже XIX–XX вв. мало исследована в литературе и на этот счет есть разные точки зрения. Одни авторы считают, что в начале XX в. отдельные представители молодого поколения предпринимателей стали отказываться от благотворительности в пользу социальной защиты рабочих. При этом организация при фабриках детских садов, школ, училищ, библиотек была связана с осознанием потребности хозяина в дисциплинированной, квалифицированной и социально благополучной рабочей силе.

Другие исследователи полагают, что размах российской благотворительности преувеличен. Так, американцы были более щедры в жертвовании средств на университеты, колледжи, библиотеки. Сеть бесплатных общественных библиотек, созданная по инициативе «стального короля» Э. Карнеги, была названа «арсеналами демократии», ибо образование является важнейшим фактором демократического развития и экономического лидерства страны. В России в конце XIX в. только 1 из 250 фабрик имела школу, а на содержание школ тратилось 0,15% всего оборота фабрик. Т.е. российские

предприниматели не сумели создать свои «арсеналы демократии».

Наиболее впечатляющими в истории российского предпринимательства являются страницы, посвященные коллекционерам и меценатам из числа предпринимателей. Коллекционирование в России имело давнюю традицию. Первоначально (во второй половине XVIII – первой трети XIX вв.) коллекции живописи, скульптуры, декоративно-прикладного искусства, книги собирались в аристократической среде (Шереметьевы, Барятинские, Юсуповы, Тенишевы и др.). Эти собрания были недоступны широким слоям населения.

Дворянство сменила буржуазия, которую характеризовал в деле коллекционирования и меценатства совсем другой подход и иной размах. Причем в центре этого масштабного и патриотического движения стояли предприниматели-купцы (особенно представители московского купечества).

История купеческого коллекционирования и меценатства делится на 2 периода. Первый начался в дореформенные годы и продолжался до середины 90-х гг. XIX в. Второй период охватывает вторую половину 90-х гг. XIX в. – 1917 г. В первый период купцы-меценаты начали собирать коллекции и прошли путь от стихийного увлечения собирательством до осознанной меценатской деятельности и создания к 90-м гг. XIX в. высокохудожественных коллекций. Это было время деятельности коллекционеров и меценатов старшего поколения – В.А. Кокорева, К.Т. Солдатёнова, П.М. Третьякова.

Со второй половины 90-х гг. XIX в. коллекционерство и меценатство в предпринимательской среде становится более массовым. Молодое поколение истинных меценатов осознает необходимость содействия развитию национальной культуры, больше внимания

уделяет новым направлениям и стилям в области литературы и искусства. Благодаря меценатам создаются национальные школы в живописи, архитектуре, музыкальном, композиторском, исполнительском искусстве. Русское национальное искусство выходит на международную арену и получает зарубежное признание.

На рубеже XIX–XX вв. меценаты-купцы, много сделавшие для возрождения национальной культуры, пришли к осознанию мировых, общечеловеческих культурных ценностей. Теперь перед ними стояла задача сближения народной и дворянской культур, создания новой культурной общности образованных классов. Купеческое меценатство соединяется с меценатством широкого слоя предпринимателей страны. Крупнейшими представителями этого периода являются С.И. Мамонтов, М.К. Тенишева, С.П. Дягилев.

Таким образом, на рубеже XIX–XX вв. отечественная культура и искусство поддерживались и развивались, благодаря деятельности капитализировавшегося дворянства и меценатов-купцов. Но ведущая роль в процессе сближения дворянской и народной культур принадлежала группе известных купеческих династий Москвы. Эти купеческие семьи имели традиции собирательства и меценатства в нескольких поколениях. К ним относятся семьи крупных предпринимателей и меценатов Щукиных, Морозовых, Бахрушиных, Рябушинских и др.

Русские коллекционеры и меценаты – это сложные, противоречивые личности, люди своего времени. Удалось ли им осуществить культурное сближение верхних и нижних слоев общества, утвердить себя в обществе как представителей новой общественной силы, соединяющей в себе деловой успех и заботу об отечественной культуре? Капитализм в России не стал демократическим. Несмотря на огромные изменения, происшедшие в России во второй

половине XIX – начале XX вв., социокультурный раскол в обществе, обозначившийся со времени петровских реформ, не был преодолен, менталитет подавляющей части населения страны оставался по сути своей антибуржуазным, что и определило последующее историческое развитие России.

Контрольные вопросы:

1. Какое отношение к образованию было в купеческой среде?
2. Роль семьи и отношение к религии в среде российских предпринимателей.
3. Назовите круг чтения, особенности быта, представление о «престижном» российских купцов.
4. Каковы причины развития российского меценатства?
5. Дайте характеристику двух основных периодов в истории купеческого коллекционирования и меценатства.
6. Назовите представителей российского меценатства «старой» и «новой» волны.

Список литературы:

1. Аронов А.А. Золотой век русского меценатства. – М., 1995.
2. Благотворители и меценаты прошлого и настоящего. Словарь-справочник. – М., 2003.
3. Боханов А.Н. Коллекционеры и меценаты в России. – М., 1989.
4. Бурьшкин П.А. Москва купеческая. – М., 1990.
5. Гавлин М.Л. Российские предприниматели и меценаты. – М., 2005.
6. Зарубина Н.Н. Этика служения и этика ответственности в культуре российского предпринимательства // ОНС. – 2005. – №1.
7. История предпринимательства в России. Книга вторая: вторая половина XIX – начало XX века. – М., 2000.

Часть III. Российские предприниматели: духовный облик, меценатство.

8. Левандовская А.А., Левандовский А.Л. «Темное царство». Купец-предприниматель и его литературные образы // Отечественная история. – 2002. – №1.

9. Соболевская А. Духовные истоки российского предпринимательства // Вопросы экономики. – 1993. – №8.

10. Сущенко В.А. История российского предпринимательства. – Ростов-н/Д, 1997. Часть II. Глава III. Меценатство и филантропия в среде российских предпринимателей.

11. Ульянова Г.Н. Благотворительность в Российской империи. XIX – начало XX в. – М., 2005.

12. Хорькова Е.П. История предпринимательства и меценатства в России. – М., 2004.

13. Юденкова Т.В. Павел и Сергей Третьяковы: предпринимательская и благотворительная деятельность // Отечественная история, 2007. – №2.

14. История российского предпринимательства: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008.

Тема 8. Развитие предпринимательства в России в 1917–1985 годы

Целевое назначение: показать изменение системы прежних общественных отношений, причины искоренения частнопредпринимательской деятельности большевистской властью в 1917-1920 гг., охарактеризовать предпринимательство в период НЭПа, показать роль теневой экономики в хозяйственной системе социализма.

Ключевые слова: национализация, социализм, государственный капитализм, кооперация, продразверстка, военный коммунизм, коммуны, тресты, синдикаты.

План:

8.1. Бестоварный социализм.

8.2. Особенности предпринимательства в период НЭПа.

8.3. Предпринимательство и теневая экономика.

Глоссарий:

«Военный коммунизм» - внутренняя политика Советского государства в условиях Гражданской войны. Явилась попыткой преодоления экономического кризиса диктаторскими методами, опиралась на теоретическое представление о возможности непосредственного введения коммунизма. Основное содержание: национализация всей крупной и средней промышленности и большей части мелких предприятий; продовольственная диктатура, продразверстка, прямой продуктообмен между городом и деревней; замена частной торговли государственным распределением продуктов по классовому признаку (карточная система); всеобщая трудовая повинность; уравнительность в оплате труда; военно-приказная система руководства всей жизнью общества.

Комбеды - комитеты бедноты, созданные 11 июня 1918 г. для борьбы с кулачеством: занимались перераспределением земли, отбирая излишки у кулаков и распределяя их среди бедноты. Функциями комбедов были также учет и распределение хлеба, сельскохозяйственных орудий, помощь продотрядам в изъятии хлеба у крестьян, вербовка добровольцев в Красную Армию и т.д.

Коммивояжер - сбытовой посредник, разъездной представитель торговой фирмы, который по поручению фирмы ищет покупателей ее товаров, предлагая им образцы, рекламируя товар, распространяя каталоги товаров.

Кооперация – 1) форма организации труда, при которой значительное число людей совместно участвует в одном или разных, но связанных между собой процессах

труда; 2) совокупность организационно оформленных добровольных объединений взаимопомощи рабочих, служащих, мелких производителей (в том числе крестьян) для достижения общих целей в различных областях экономической деятельности.

Кулаки - зажиточные крестьяне, пользующиеся наемным трудом (крестьяне-работодатели), а также занятые в сфере перепродажи готового сельхозтовара, ростовщичества, посредничества.

Национализация - переход из частной собственности в собственность государства земли, промышленности, транспорта, связи, банков и т.д.

Продразверстка (продовольственная разверстка) - система заготовок сельскохозяйственных продуктов в России в 1919-21, элемент политики «военного коммунизма». Обязательная сдача крестьянами государству по твердым ценам всех так называемых излишков (сверх установленных норм на личные и хозяйственные нужды) хлеба и других продуктов. Проводилась органами Наркомпрода, продотрядами совместно с комбедами, местными Советами в принудительном порядке. Вызывала недовольство крестьянства, с введением новой экономической политики, заменена продналогом.

Синдикат - объединение предпринимателей, осуществляющее централизованно для всех своих членов закупки сырья и реализацию производимой продукции. Участники синдиката сохраняют производственную, но утрачивают коммерческую самостоятельность.

Социализм - первая фаза коммунистической формации. Экономическую основу социализма составляет общественная собственность на средства производства, политическую основу - власть трудящихся масс при руководящей роли рабочего класса во главе с марксистско-ленинской партией; социализм - общественный строй, исключаящий эксплуатацию человека человеком и

планомерно развивающийся в интересах повышения благосостояния народа и всестороннего развития каждого члена общества.

«Теневая» экономика – набор неофициальных хозяйственных услуг, существующих параллельно официальной экономике и идущих вразрез с существующими законами.

Трест - 1) одна из форм экономических объединений, в рамках которых участники теряют производственную, коммерческую, а часто и юридическую самостоятельность. Реальная власть в тресте сосредоточивается в руках правления или головной компании. Преимущественное развитие тресты получили в отраслях, производящих однородную продукцию. В современный период тресты встречаются редко. 2) В СССР в 1921-1930гг. - хозрасчетные объединения предприятий одной отрасли. 3) В России в строительстве - организационно-производственная единица (напр., строительно-монтажные тресты и др.).

Хозрасчет – плановое ведение хозяйства предприятия на основе самокупаемости, без помощи средств государственного бюджета.

8.1. Бестоварный социализм

25 октября 1917 г. к власти пришла партия большевиков – одна из наиболее радикальных партий России марксистской ориентации. Важнейшие положения ее экономической стратегии были разработаны В.И. Лениным на основе общих теоретических представлений о модели социализма, сформулированных К. Марксом и Ф. Энгельсом. Экономика нового общества характеризовалась отсутствием частной собственности, товарно-денежных отношений, предпринимательства.

Экономическую политику конца 1917 – начала 1918 г. Ленин определил как «красногвардейскую атаку на

капитал». Ее приоритетной тенденцией являлось огосударствление хозяйственной жизни, превращение государства в собственника основных средств производства. Поэтому главные усилия Советской власти в этот период планировалось направить на ликвидацию крупной частной собственности и слом сопротивления предпринимателей методами принуждения и насилия.

Вместе с тем тяжелое экономическое наследие, полученное большевиками в итоге Первой мировой войны, не давало возможности целенаправленно воплощать на практике доктринальные установки марксизма о строительстве социалистического общества. Экономическая политика того периода имела ситуативный характер: ее мероприятия проводились с целью спасения остатков хозяйственных структур разных форм собственности и сосредоточения в руках государства оскудевших ресурсов в условиях нарастания угрозы гражданской войны.

В этой связи следует отметить, что широкая национализация промышленности первоначально не была частью большевистской экономической программы. Центральное место в организации промышленного производства отводилось рабочему контролю на предприятиях. Согласно «Положению о рабочем контроле», принятому ВЦИК 14 ноября 1917 г., фабрично-заводские комитеты получили право вторгаться в распорядительную и хозяйственную деятельность владельцев предприятий, принимать участие в приеме и увольнении рабочей силы, добиваться обеспечения производства сырьем и топливом, денежными средствами, заказами и др.

Однако первые месяцы Советской власти показали несостоятельность политики организации промышленного производства через рабочее самоуправление. Фабзавкомам не хватало компетентности, опыта, специальных знаний,

кругозора для руководства предприятиями. В декрете о рабочем контроле они в первую очередь усматривали законодательное оформление своих прав на предприятии. Предприниматели расценивали его как акт, опрокидывающий основы традиционной хозяйственной деятельности, и пытались свернуть производство.

Чтобы преодолеть центробежные тенденции рабочего контроля, был создан первый советский орган по управлению хозяйством – Высший совет народного хозяйства, в сферу деятельности которого входили: национализация крупной промышленности, управление транспортом, финансы, введение всеобщей трудовой повинности, налаживание товарооборота и т.д. Становление государственной системы управления экономикой позволило к весне 1918 г. в основном сломить сопротивление предпринимателей.

Экономическая политика большевиков весной 1918 г. была довольно противоречивой. У Ленина в это время появилась идея поворота от «красногвардейской атаки на капитал» к его осаде через систему «государственного капитализма», а затем постепенного перехода к социализму с опорой преимущественно на экономические методы управления и хозяйствования. В частности, он предложил ввести сдельную оплату труда, привлекать за высокую плату буржуазных специалистов и кооператоров, заменить конфискацию государством сохранившихся у буржуазии ценностей налогами. Ключ к успеху Ленин видел в «государственном капитализме», т.е. капитализме, легко поддающемся регулированию со стороны пролетарского государства. Он имел в виду три его формы: хлебную монополию, подконтрольных советскому государству предпринимателей и кооперацию.

Весной 1918 г. уже были реализованы некоторые мероприятия нового, более умеренного курса. Так, наряду с привлечением в сферу государственного строительства и

управления промышленностью буржуазных специалистов, большевики пытались достичь компромисса с крупными предпринимателями, для того чтобы использовать их опыт в организации народного хозяйства. В это время велись переговоры с крупным предпринимателем Мещерским о создании советского металлургического треста с количеством рабочих более 300 тыс. человек. Обсуждался проект промышленника Стахеева, контролировавшего около 150 промышленных, финансовых и торговых предприятий Урала, который предлагал создать на паритетных началах с правительством мощные промышленные объединения. Руководителями некоторых крупных предприятий Москвы являлись прежние их владельцы, сумевшие найти общий язык с завкомами. Они также привлекались для разработки всероссийских тарифов заработной платы.

Но эти весьма скромные и немногочисленные попытки партнерства большевиков с предпринимателями вскоре были прекращены. 28 июня 1918 г. Совнарком принял декрет о национализации крупнейших предприятий всех основных отраслей промышленности. В соответствии с ним национализировались 11100 акционерных предприятий. В руках частного капитала оставалась лишь мелкая и частично средняя собственность. Национализация предприятий проводилась без какой-либо компенсации или выкупа и носила явно политический характер. Ее цель заключалась в ликвидации «экономического господства своего классового врага» – буржуазии. Такая национализация вскоре стала одной из причин углубления экономического кризиса в стране. Кроме промышленных предприятий государству стали принадлежать банки, транспорт, внешняя торговля.

Преобразования в сфере аграрных отношений осуществлялись на основе декрета «О земле» и закона «О социализации земли». Они провозгласили государство

верховным собственником земли. Крестьяне превращались только в ее пользователей. Раздел земли вызвал рост социальных противоречий в деревне – летом 1918 г. было подавлено 108 крестьянских мятежей.

События в деревне усугубили острый хлебный кризис. Ответной реакцией государства стало принятие некоторых мер военного характера: была установлена государственная монополия на хлеб, создавались продовольственные органы с чрезвычайными полномочиями по закупке хлеба у крестьян и продотряды для изъятия его излишков по твердым ценам.

Продотряды занимались также организацией деревенской бедноты. Комбеды помогали продотрядам отнимать хлеб у зажиточных крестьян. Они осуществили новый передел земли, реквизируя у кулацких хозяйств более 50 млн. га, а также значительную часть сельскохозяйственных машин, рабочего и продуктивного скота. Размеры конфискации были существенными, если учесть, что в дореволюционный период кулачество составляло 15% крестьян и владело 50% лошадей, средств производства и посевов. К концу 1918 г. количество кулацких хозяйств сократилось в 4 раза. На них приходилось 30 млн. га земли, то есть по 8,6 га на каждое, в то время как на одно крестьянское хозяйство в среднем по стране было уже по 15 га земли.

Эти данные позволяют сделать вывод о том, что если в промышленности и финансовой сфере в первые месяцы Советской власти шло быстрое вытеснение частного капитала, то в сельском хозяйстве, наоборот, была открыта «зеленая улица» мелкому крестьянскому предпринимательству. Тем более, что новые социалистические формы земледелия – *коммуны* на деле являлись в основном политическими организациями, ориентированными уставами на борьбу с капиталом.

Ни продовольственная диктатура, ни комбеды и коммуны не решили проблем снабжения городов продовольствием. Попытки административно-силовым методом изъять хлеб у крестьянства, свернуть рыночные связи деревни с городом привели лишь к широкой нелегальной торговле хлебом по астрономически высоким ценам. Городское население получило через государственное распределение не более 40% потребленного им хлеба и 60% – через нелегальную «вольную торговлю». Правительство вынуждено было в моменты острейших продовольственных кризисов легализовать провоз хлеба в города населением (обычно полтора пуда на человека). В сентябре 1918 г. эти «полуторापудники» закупили и вывезли в Петроград и Москву более 7,5 млн пудов хлеба – вдвое больше, чем планировалось Наркомпродом для этих городов. Поэтому не случайно, что рабочие коллективы требовали легализовать торговлю хлебом, справедливо считая, что продовольственная диктатура лишь усугубляет бедственное положение горожан.

С началом Гражданской войны и иностранной интервенции страна была объявлена единым военным лагерем. Устанавливался военный режим с целью сосредоточения в руках государства всех имевшихся ресурсов во имя победы Советской власти над внутренними и внешними врагами. Основой экономической политики периода гражданской войны, получившей название **«военного коммунизма»**, были чрезвычайные меры по снабжению городов и армии продовольствием, свертывание товарно-денежных отношений, национализация всей промышленности, включая мелкую, продрозверстка, снабжение населения продовольственными и промышленными товарами по карточкам, всеобщая трудовая повинность и максимальная централизация управления народным хозяйством и страной

в целом. На ее формирование самое серьезное влияние оказали идеологические догмы и революционное нетерпение большевистских лидеров покончить с капитализмом и форсированно перейти к социалистическому производству и распределению.

Чрезвычайные меры в области экономики начались с продовольственной диктатуры. Все, кто не сдавал «излишки» по твердым ценам (фактически бесплатно) государству, объявлялись врагами народа. Однако сопротивление крестьянства заставило правящую партию внести коррективы в политику. Рядом декретов, принятых осенью 1918 г., правительство попыталось облегчить налоговое положение крестьянства. В частности, был отменен «чрезвычайный революционный налог». Упразднены комбеды. Этот шаг также ослаблял пресс продовольственной диктатуры.

11 января 1919 г. был опубликован декрет о разверстке зерновых хлебов и фуража. Государство заранее объявляло цифры своих потребностей в хлебе, которые затем разверстывались по губерниям и уездам. И хотя крестьянам по подразверстке оставляли лишь то количество зерна, которое нужно было им для потребления и посева, все-таки изначальная заданность разверстки несла с собой определенность государственных требований, а не огульный грабеж продотрядов.

Продразверстка внедрялась не только под влиянием катастрофы со снабжением городов продовольствием. Большевики рассматривали ее как одну из форм продуктообмена, ускоряющую переход к социализму и ставившую преграды частнособственническим устремлениям крестьянства. Уже к осени 1918 г. оптовая частная торговля в большей части губерний была запрещена. В начале 1919 г. была национализирована частная торговля.

Широкое распространение получили социалистические эксперименты в промышленности. Осенью 1919 г. уже насчитывалось 2522 национализированных предприятия обрабатывающей промышленности – больше половины всех действовавших предприятий. Это были крупные и значительная часть средних фабрик и заводов с общей численностью рабочих более 750 тыс.

Резко усилилась централизация управления. Предприятия лишались самостоятельности, поскольку это позволяло выявлять и максимально использовать наличные ресурсы. Но главное заключалось в том, что все экономические отношения прекращались и использовались административные методы. Предприятия бесплатно получали от государства все необходимое для производства, бесплатно, без денежных расчетов, сдавали готовую продукцию. Рентабельность, себестоимость продукции теперь не имели значения.

Отсутствие обычных источников государственных доходов – налогов, пошлин, займов, явилось главной причиной покрытия военных расходов «чрезвычайными» способами. Так были введены «чрезвычайные» налоги с буржуазии в форме конфискации государством сохранившихся у нее ценностей: золота, серебра, драгоценных камней. Военные расходы покрывались также путем бумажно-денежной эмиссии. В итоге за 1919 г. курс рубля упал в 3136 раз, а единая денежная система распалась. И все же ликвидировать рынок большевикам не удалось. В условиях военного коммунизма он носил нелегальный характер, нуждался во «всеобщем эквиваленте» и денежное обращение оставалось, хотя в крайне урезанном и уродливом виде.

После окончания Гражданской войны первоначальные большевистские планы возрождения страны исходили из военно-коммунистической парадигмы

и были сориентированы на использование преимущественно методов прямого государственного принуждения. В 1920 г. Совнарком предложил меры по усилению безрыночных, распределительно-коммунистических начал. Национализация промышленности была распространена на мелкие предприятия.

Однако эта стратегия встретила растущее сопротивление народа. К весне 1921 г. крестьянские восстания охватили почти всю страну. Прокатилась волна рабочих забастовок. Серьезную опасность для Советской власти представляли волнения в армии, и, прежде всего в Кронштадте. Стало очевидно, что кризис переживает не только экономика, но и вся общественно-политическая система, сложившаяся в период гражданской войны. Следовательно, переустройство общества на новых основаниях необходимо было временно отложить, разрешить людям самим спасти себя от голода и вымирания, а для этого предоставить им некоторую свободу экономической деятельности.

8.2. Особенности предпринимательства в период НЭПа

Новая экономическая политика (НЭП), введенная большевиками с весны 1921 г., являлась антикризисной программой, сущность которой состояла в воссоздании многоукладной экономики, товарно-денежных отношений, использовании организационно-технического опыта капиталистов при сохранении «командных высот» в руках большевистского правительства. Законодательно она была оформлена декретами ВЦИК и Совнаркома, решениями IX Всероссийского съезда Советов в декабре 1921 г.

Реализацией НЭПа большевики преследовали определенные политические и экономические цели. В первую очередь, ликвидировать социальную

напряженность в обществе и укрепить Советскую власть; преодолеть разруху и восстановить народное хозяйство; обеспечить условия для создания плановой модели экономики и нового типа общественных отношений.

Введение НЭПа началось в сельском хозяйстве путем замены продразверстки на продовольственный налог. Он устанавливался до посевной кампании, не мог изменяться в течение года и был в два раза меньше разверстки. После выполнения государственных поставок крестьянам разрешалась свободная торговля продуктами своего хозяйства. У крестьянина появился стимул к расширению производства. Уже в 1922 г. российское зерно снова появилось на мировом рынке. Снабжение продовольствием населения страны устойчиво улучшалось.

Важнейшим показателем восстановления аграрного сектора являлось быстрое втягивание в товарно-денежные отношения предпринимательских крестьянских хозяйств. В 1925 г. кулаки составляли 4 млн. 804 тыс. человек, или 3,3% крестьянского населения, в 1927 г. – 5 млн 859 тыс., или 3,9%. Половина кулаков давала деньги в рост. Многие сдавали внаем личный инвентарь, скот, арендовали недостающую землю, имели предприятия по первичной обработке сельскохозяйственной продукции – мельницы, крупорушки, маслобойни и т.д. Предпринимательские неземледельческие занятия были у $\frac{3}{4}$ кулацких хозяйств Центрального промышленного района.

Важнейшим направлением государственной политики в деревне в период НЭПа являлось содействие кооперированию крестьян. В ее основе лежало использование материальной заинтересованности крестьян в увеличении сельскохозяйственной продукции на продажу. Она достаточно эффективно реализовывалась через кооперативы. Входящие в них крестьянские хозяйства оставались единоличными, обобществлению

подлежали лишь некоторые средства производства, что определялось экономической целесообразностью.

В кооперативы объединялись, как правило, более зажиточные крестьяне, производившие товарную продукцию. Кооперировалось именно товарное производство, что способствовало росту производительности крестьянского хозяйства. Такие отрасли, как льноводство, выращивание и переработка сахарной свеклы, почти полностью функционировали на началах кооперативной организации сбыта, снабжения и хозяйствования. В районах молочного скотоводства кооперацией было охвачено до 90% крестьянских хозяйств. Возрождались и кооперативная обрабатывающая промышленность: маслодельные, сыродельные, табачные, сахарные, консервные предприятия. В 1925 г. сельскохозяйственная кооперация охватила около 25% крестьян, в 1928 г. – 55%.

Кооперативы играли важнейшую роль в восстановлении товарооборота между городом и деревней. Уже в 1925 г. кооперативный товароборот составлял 44,5% розничного товарооборота страны. Через кооперативы государственные заготовительные органы закупали до 80% зерна, весь урожай хлопка, льняных волокон, почти всю сахарную свеклу. Вполне очевидно, что в годы НЭПа государство с помощью кооперации вытесняло частную торговлю.

Вместе с тем государство стремилось ограничить экономическое влияние кооперации на крестьянство. Его финансовая монополия жестко регламентировала денежные операции кооперативных товариществ и артелей, ограничивала возможности приобретения инвентаря и материалов, реализации продукции, диктовала условия кооперативной политики в сфере занятости. Особое недоверие вызывала попытка восстановления посреднических и торговых функций

сельскохозяйственной кооперации, стремление первичных кооперативов выйти из-под контроля объединительных кооперативных центров. Борьба государства против свободного слияния накоплений сельского населения в рамках низовой кооперации не позволила последней развернуть работу по экономической организации крестьянства и финансовой поддержке индивидуального сельского хозяйства. К тому же государство не позволило возродить инвестиционные и коммерческие кооперативные банки. Указанные обстоятельства свидетельствуют о стремительном процессе огосударствления кооперации в годы НЭПа.

Важным системным признаком обновления экономической политики явилось возрождение предпринимательства в мелком и среднем производстве. С лета 1921 г. частным хозяевам передавались в основном небольшие, полуразрушенные объекты, требовавшие значительных затрат труда и капиталов. Вполне очевидно, что советский частник не конкурировал с государственной экономикой, а дополнял ее. Несмотря на это, губсовнархозы и местные исполкомы стремились сузить предпринимательское поле, оставить за собой все предприятия.

Гражданским кодексом периода НЭПа предусматривалось право открывать промышленные предприятия с соблюдением всех постановлений, регулирующих промышленную деятельность, право собственности на строения и движимое имущество, на промышленные предприятия. Частные предприниматели были обязаны предоставлять в государственные органы данные о своей хозяйственной работе, изменениях в составе предприятий и другие сведения. Была устранена коммерческая тайна, что делало невозможной конкуренцию.

Капиталистический сектор интенсивно рос в пищевой, текстильной, швейной, кожевенной, метизной и других отраслях индустрии. В отраслевом разрезе частник представлял заметную силу в маслособойной, мукомольной и махорочной промышленности, переработке мясных субпродуктов, шерстоваляльном производстве и др. В региональном отношении частнохозяйственный сектор имел узкие рамки. Около 70% частнохозяйственных предприятий находились на территории РСФСР. Всего в 1924–1925 гг. в СССР насчитывалось 325 частных предприятий. На них было занято около 12% всей рабочей силы.

«Хозяева» редко имели более трех наемных рабочих, выбирали краткосрочные патенты и эксплуатировали старое, изношенное оборудование в приспособленных помещениях. Тем не менее, в отличие от трудовых артелей и госорганов, они исправно платили налоги, тратились на поддержание производства и всемерно сокращали накладные расходы.

Новые частные предприятия, как правило, не были связаны с дореволюционными, а их создатели были выходцами из мелкобуржуазных слоев. После национализации промышленности и торговли крупная и средняя буржуазия в основном прекратила свою деятельность. Предприниматели либо эмигрировали за границу, увозя свои капиталы, либо устраивались на службу в советские учреждения, либо проедали накопления, дожидаясь лучших времен.

В момент наивысшего развития НЭПа в частном секторе имелись также владельцы очень крупных состояний. Но их было мало. Так, в Москве и Ленинграде в 1925–1926 гг. насчитывалось 855 предпринимателей, имевших годовой доход свыше 20 тыс. рублей. Но, зажатая в тиски «государственного контроля», производственная буржуазия могла существовать только при условии

кредитования ее государственными банками, снабжения сырьем, материалами с государственных предприятий. Поэтому риск частных вложений в промышленное производство был достаточно высоким. Разбогатев, частные предприниматели не хотели вкладывать деньги в расширение своего дела из опасения за его будущее. Они предпочитали тратить капиталы на себя, буквально погрязая в кутежах и роскоши. Предпринимательская активность в годы НЭПа была невысокой. В итоге, восстановление частной промышленности так и не произошло.

Новая экономическая политика в промышленности заключалась не только в разрешении частного предпринимательства. Поскольку в хозяйстве восстанавливались рынок, прибыль, материальная заинтересованность, а рядом с государственными действовали капиталистические предприятия, была перестроена и организация государственной промышленности.

Эта перестройка выразилась, прежде всего, в переводе предприятий на *хозрасчет*. Если в период военного коммунизма они не имели хозяйственной самостоятельности, получали от государства все необходимое для производства и ему же сдавали продукцию, то теперь предприятия должны были вести хозяйство самостоятельно, закупать на рынке сырье и материалы, сбывать свою продукцию, получать прибыль и, заплатив из этой прибыли налог государству, продолжать производство за счет оставшейся прибыли. Государственные предприятия переводились, таким образом, в значительной степени на коммерческие и капиталистические начала. Однако хозрасчет не считался явлением, свойственным социалистическому хозяйству.

Основной формой управления государственными предприятиями стали *тресты* – хозрасчетные объединения

однородных или взаимосвязанных предприятий. Фабрики и заводы находились в их составе на правах цехов. Тресты были наделены правами планирования, распределения средств, расстановки кадров, проведения торговых операций как между собой, так и на свободном рынке. Трест как форма управления сочетал в себе плановые и рыночные элементы, которые государство пыталось использовать для построения планового социалистического хозяйства.

Тресты создавались в период, когда государственная торговля и ее аппарат еще не сложились, а в посреднических операциях большую роль играл частник. Поэтому в 20-е гг. родилась такая специфическая хозяйственная организация, как торговый синдикат. К концу 1923 г. синдикаты объединяли до 50% крупных трестов различных отраслей промышленности. Всего было образовано около 20 синдикатов. Они изучали емкость рынка, регулировали торговые операции, цены, заготавливали сырье.

Синдикаты как форма управления также имели двойственный характер: с одной стороны, они сочетали в себе элементы рынка, т.е. были ориентированы на улучшение коммерческой деятельности входивших в них трестов, с другой – это были монопольные организации, регулируемые ВСНХ и наркоматами. В середине 20-х гг. синдикатские объединения почти полностью охватили рынок промтоваров. Синдицирование шло и самостоятельно, по инициативе производителей, и принудительно, под давлением государства, но во всех случаях – с ограничением хозяйственных функций трестов и рыночной конкуренции.

В период НЭПа имелись попытки привлечения иностранного капитала в форме концессий. Но значительного развития концессионное предпринимательство не получило. Неразвитость

концессионного законодательства, ущемление прав соискателей высокими обязательствами, политическая подозрительность, ограниченные ресурсы квалифицированных кадров, сырья и полуфабрикатов затормозили привлечение иностранного капитала в Советскую Россию. Большое сопротивление концессии встретили со стороны крайне монополизированной государственной промышленности и торговли. Вместе с тем максимальная осторожность при сдаче концессий временами была оправдана. Обстановка товарного голода манила в Россию искателей спекулятивных прибылей. Часть претендентов не владела навыками промышленной деятельности и достаточным капиталом для реконструкции предприятий, некоторые заезжие фабриканты были подставными лицами и финансировались российскими НЭПманами. Участие государства в концессионных проектах определялось стратегическим значением отрасли. Принципиально концессионный капитал не допускался в нефтедобычу, металлургию, железнодорожный транспорт, судостроение, радиотехнику и т.д.

Поскольку при переходе к НЭПу не предполагалось возвращаться к торговле, и государство к этому не готовилось, то именно в сфере торговли частный капитал завоевал наиболее сильные позиции. Уже в 1922 г., несмотря на боязнь, бывшие крупные торговцы возобновляли бизнес, а возникавшие оптовые объединения, как правило, находились в руках опытных коммерсантов.

Частная торговля вернула в оборот деньги и реанимировала крупные центры реализации промышленной и сельскохозяйственной продукции. Весной 1922 г. вновь открылась Ирбитская ярмарка, ближе к осени восстановила работу Нижегородская. В Москве состоялась всероссийская контрактная ярмарка, способствовавшая установлению торговых связей центра с

местами, выявлению спроса и предложения, заключению торговых сделок.

Тогда же в социальной структуре общества появился слой оптовиков и коммивояжеров. Его состав отличался разнообразием. Прибыльное занятие привлекло бывших купцов, промышленников и чиновников, служащих советских учреждений, сколотивших капиталы в годы гражданской войны барышников, а также крестьян, красноармейцев и т.д.

Во второй половине 1922 г. действовало около 13 тыс. крупных и средних оптовых фирм и предприятий, через год – около 19 тыс. В середине 20-х гг. число крупных торговцев достигло 180 тыс. человек. Нэпман–оптовик активно включался в процесс ценообразования. Его коммерческий интерес работал как на повышение, так и на понижение цен. Накладные расходы НЭПманов в конце 1922 – начале 1923 г. укладывались в 5–7% оборота против 18,2% – у кооперации и 28,6% – у госторговли. В разгар НЭПа в руках капиталистов находилось 75% розничной торговли, и только в 1925 г. удельный вес капиталистического сектора торговли понизился до 43%.

Вместе с тем национальный рынок периода НЭПа характеризовался значительными разрывами, несогласованностью в уровнях различных видов цен, а также их территориальной и внутривидовой дифференциацией. Эта рыночная стихийность стала одной из причин кризиса сбыта в 1923 г.

В таких условиях спасением было появление регулирующих хозяйственных органов – товарных бирж, на которых заключались сделки между государственными предприятиями, кооперативными организациями, частными торговцами. Здесь устанавливались единые рыночные цены на продукцию, производился обмен товарами. Биржи в условиях НЭПа более или менее успешно регулировали промышленную и торговую

предпринимательскую деятельность. Они были тесно связаны с государством и не являлись, как прежде, свободными предпринимательскими организациями.

Биржа внедряла наиболее рациональные навыки и методы торговли, оздоравливала рынок. Взаимоотношения бирж с торговыми организациями характеризовались добровольностью и коммерческим интересом. Был восстановлен институт биржевых маклеров, занятых посреднической работой с товарами, нуждающимися в рыночном выявлении спроса и предложения. Биржевая сеть быстро росла: в 1923 г. существовало 70 бирж, в 1924 г. – 100, в 1926 г. – 114. В 1923–1925 гг. через биржи проходило до 80% всей оптовой торговли, оборот составлял 3 млн. рублей.

Возрождение торговли повлекло за собой денежную реформу 1922–1924 гг. и восстановление кредитных учреждений. В 1926 г. действовали более 60 банков, которые начали конкурировать между собой, стараясь привлечь депозиты через повышение процента и перехватить клиентов выгодными условиями кредита.

К 1926 г. в стране не только было восстановлено хозяйство после страшной разрухи, но и сложились благоприятные условия для его модернизации. Действовали рыночные отношения, стимулировавшие работу как государственных, так и частных предприятий, развитие крестьянских хозяйств. Вместе с тем поиск средств на проведение индустриализации привел к нарушению эквивалентности обмена между промышленностью и сельским хозяйством, а также между отраслями промышленности. Это, в свою очередь, означало свертывание обмена на стоимостной основе и постепенную его замену государственным распределением, что усиливало тенденции к централизации управления экономикой и страной в целом.

В 1927 г. новая линия экономической политики была закреплена решениями XV съезда ВКП(б). В них выдвигалась программа «реконструирования» НЭПа для осуществления задач социалистического строительства, развертывания кооперирования по производственному принципу, расширения плановых начал в народном хозяйстве, активного наступления на капиталистические элементы города и деревни.

Предприниматели стали интенсивно вытесняться из сферы промышленности и торговли. Прекратилось кредитование частных предприятий, повысилась арендная плата за производственные помещения, возросли тарифы за провоз грузов на транспорте. В целях недопущения концентрации частного капитала государство использовало такой рычаг, как налоги. Финансовыми органами изымалась большая доля накопления частников. В 1924–1925 гг. налоговые обложения поглощали от 35 до 52% всех доходов предпринимателей.

В феврале 1930 г. была проведена реорганизация управления промышленностью. Резко сокращалось общее количество трестов, изменялся их статус. На базе ликвидированных синдикатов возникло 26 всесоюзных отраслевых управления. Это была победа плановых начал в управлении промышленностью над рыночными.

8.3. Предпринимательство и теневая экономика

С конца 20-х гг. началось форсированное вытеснение сельского предпринимателя. В 1929 г. были лишены избирательных прав 4,1% крестьян-кулаков. В кооперативных органах не имели права голоса пайщики, применявшие наемный труд. Постепенно усиливался налоговый нажим. В 1929 г. кулаки заплатили 30–45% налогов в качестве индивидуального обложения, в то время как 36,8% маломощных хозяйств освобождалось от них.

В мае 1929 г. было опубликовано постановление СНК СССР о признаках кулацкого хозяйства. Теперь к ним могли быть отнесены хозяйства, имевшие машины с механическим двигателем, крупорушки, мельницы, шерстобитки, постоянно или временно сдававшие внаем помещения и сельскохозяйственные машины, занимавшиеся торговлей и посреднической деятельностью. Хозяйства кулаков были разорены, имущество конфисковано, владельцы репрессированы. Довершила разгром товарного производства в деревне насильственная коллективизация в начале 30-х гг., ликвидировавшая последний класс самостоятельных производителей и самую возможность существования частного предпринимательства в экономике страны.

В условиях сталинского тоталитарно-бюрократического режима в годы довоенных пятилеток все чуждые социализму элементы частнопредпринимательской деятельности были окончательно ликвидированы. Отныне самодельная предпринимательская активность могла проявить себя не иначе как на колхозных рынках либо в индивидуальной трудовой деятельности часовщиков, сапожников и прочих кустарей. Все это не представляло угрозы для социалистической системы хозяйствования. Напротив, такое мелкое предпринимательство позволяло закрыть некоторые бреши социалистической экономики во многом, что касалось бытовых условий и торговых услуг гражданам СССР. Таким образом, мелкое предпринимательство не исчезло, так как его сохранение было обусловлено экономическими причинами. Но отношения в этом секторе хозяйства стали деформироваться, что привело к возникновению теневой экономики.

В период Великой Отечественной войны был ослаблен государственный контроль за частниками. Сразу оживились колхозный рынок и мелкое кустарное

производство. Эти скромные проявления предпринимательства помогали людям выживать, обеспечивать себя самым необходимым, усиливать патриотическое единение и побеждать врага.

После войны, несмотря на то, что среди экономистов и государственных деятелей оставались сторонники допущения рыночных отношений под государственным контролем, партийная верхушка продолжила курс на окончательную ликвидацию товарного производства колхозников и городских мелких производителей. Сельские жители лишались всех дополнительных площадей пахотных земель, вовлеченных в севооборот в годы войны. Только за 1946 г. было возвращено в колхозный фонд 4,7 млн. га земель, «незаконно» присвоенных колхозниками. С 1947 по 1949 гг. подобным же образом у частных отобрали еще 5,9 млн. га пашни.

Государство продолжало через ценовую политику осуществлять неэквивалентный товарообмен между городом и деревней. Крестьяне, работая в колхозах, практически ничего не получали. Они жили в основном за счет личного приусадебного хозяйства, но, начиная с 1946 г., приусадебные участки были сокращены и обложены непомерными налогами. Каждый крестьянский двор обязывался поставлять государству определенное количество мяса, яиц, молока и т.п. Лишь после сдачи его государству колхозник мог заниматься торговлей на рынке оставшимися продуктами. В 1947 г. был подтвержден обязательный минимум трудодней, введенный в конце 30-х гг. За его невыполнение грозила ссылка. На колхозников не распространялось положение об оплате временной нетрудоспособности, они не имели пенсионного обеспечения. Крестьянам по-прежнему не выдавались паспорта, что ограничивало их возможности передвижения и поиска новой работы, сводило их жизненные условия к положению крепостных.

Отвергая идею материального стимулирования сельскохозяйственного производства, государство упорно пыталось исправить бедственное материальное положение колхозов структурными перестройками. В частности, в 1951 г. появились проекты создания «агрогородов», которые в итоге могли привести к уничтожению крестьянства как такового.

Очевидно, что первые послевоенные годы можно характеризовать как логическое завершение начавшейся после свертывания НЭПа линии на искоренение всех видов частного предпринимательства и индивидуальной деятельности. В результате сфера предпринимательской активности была зажата рамками колхозного рынка и подпольной торговли.

Некоторые компенсирующие функции в народном хозяйстве СССР выполняла так называемая *теневая* («черная») экономика – экономическая деятельность, не учитываемая официальной статистикой и не попадающая под налогообложение. Экономическая «тень» в СССР существовала всегда, однако заметна она стала после политической «оттепели» конца 50 – начала 60-х гг., превратившись постепенно в структуру, параллельную официальной экономике, которая сама себя производила на расширенной основе, восполняя негибкость, несбалансированность, нерентабельность созданного государством «экономического планового монстра».

В социалистической экономике всегда был дефицит товаров народного потребления, так как приоритетное развитие получили отрасли тяжелой промышленности. В 50-е гг. началось производство дефицитных товаров в подпольных цехах. Получили распространение и сверхурочные работы на неучтенном («левом») сырье в цехах госпредприятий.

Теневое предпринимательство нуждалось в содействии государственных органов, для того чтобы

приобрести сырье, машины, оборудование, лимитированные фонды, сбыть выгодную подпольную продукцию в государственной торговле. Поэтому подкупались работники Госплана, Госснаба, ОБХСС, правоохранительных органов. Постепенно сформировались прочные деловые связи теневиков со структурами власти. Расцвет теневой экономики наступил в 70–80-е гг. Целые отрасли народного хозяйства – заготовка и переработка хлопка, кустарно-промысловая и легкая промышленность, бытовое обслуживание населения, государственная торговля и общепит – были в значительной степени вовлечены в теневую экономику.

К началу 80-х гг. она превратилась чуть ли не в составную часть советской хозяйственной системы, помогая последней сохранять определенное равновесие и устойчивость. Теневой сектор советской экономики к исходу 70-х гг. давал 30% валового национального продукта, в нем было занято 18–20% всей рабочей силы, а уровень доходов в 8–10 раз превышал средний доход по стране. Производство и распределение в теневой экономике, а также расходование полученных средств происходило строго по классическим законам рыночной экономики. По приблизительным данным, 60% прибыли шло на личное потребление и прирост денежных сбережений дельцов-теневиков, остальные 40% – на инвестиции. Теневая экономика имела на вооружении все достижения маркетинга, армию изобретателей и рационализаторов, не нашедших применения своим открытиям в «светлой» экономике. Теневики четко реагировали на все изменения платежеспособного спроса по группам населения, стремились воплотить достижения научно-технического прогресса и веяния моды.

Причины существования теневого бизнеса следует искать в том, что административно-командная система не в состоянии сбалансировать отраслевую структуру

экономики, обеспечить соответствие производства и платежеспособного спроса. Социалистическое планирование постоянно порождало нестыковку госзаказов и их ресурсного обеспечения. Например, в розничной торговле отдельно планировались объем товарооборота и его товарное обеспечение. В итоге торговля из сферы обмена превратилась в сферу распределения дефицита. За нужными товарами население шло на «черный рынок», переплачивая там за них в 2–3 раза.

«Черный рынок» в нашей стране имел особенность: он удовлетворял не какие-то пристрастия и пороки (например, наркотики), а насущные, повседневные потребности людей в одежде, обуви и даже в книгах. Таким образом, он являлся экономическим инструментом, восполнявшим нехватку жизненно важных товаров. В этой связи следует отметить, что теневая экономика в значительной степени гасила инфляционные тенденции в советской хозяйственной системе, сокращая разрыв между растущим платежеспособным спросом (особенно в 70-е гг., когда в страну хлынули нефтедоллары) и неадекватным предложением со стороны государственного производства.

Вместе с тем подпольная рыночная экономика неизбежно приобретала криминальный характер. Это проявлялось в расхищении теневиками государственных ресурсов, создании заведомо невыгодных производств, деформировании территориальных и отраслевых структур, подкупе администрации, органов правопорядка, партийного руководства. В 80-е гг. практически вся правящая верхушка была коррумпирована. Из хозяйственных структур наиболее пораженными коррупцией оказались торговля и сфера обслуживания. Чрезвычайно опасным для советского общества являлось то, что теневая экономика постепенно начинала сращиваться с организованной преступностью. Теневики стали использовать профессиональных преступников для

устранения конкурентов, контроля за соучастниками, нелегального сбыта продукции, привлекать уголовных преступников для своей охраны и т.п.

Наличие благоприятных условий для получения стабильно высокой прибыли противоправным путем закономерно порождало интерес организованной преступности к теневой экономике. Причем если в большинстве стран с рыночной экономикой организованная преступность контролирует в основном игорный и наркобизнес, проституцию и торговлю оружием, то в нашей стране она приобрела влияние во всех сферах экономики. В конце 70 – начале 80-х гг. в советском обществе полностью оформилась система, включавшая в себя теневую экономику, организованную преступность и представителей всех ветвей власти.

В 60–70-е гг. стала развиваться практика индивидуальной трудовой деятельности, в результате которой появились так называемые «нетрудовые» доходы. В юридическом отношении они делились на законные и незаконные нетрудовые доходы. К незаконным нетрудовым доходам относилась вся прибыль теневой экономики, к законным – прибыль, формировавшаяся за счет разрешенной государством трудовой деятельности вне общественно организованного производства. Такой труд оплачивался выше, чем на госпредприятии.

В это время начала складываться прослойка врачей, помогавших больным по месту своей службы за дополнительную плату, укрепился рынок репетиторских услуг в сфере образования, распространилась практика предоставления услуг по повышенным тарифам, деятельность индивидуалов или бригад, работавших по договору с частными лицами и колхозами («шабашничество»), в товарный оборот включался принадлежавший гражданам жилищный фонд. В начале 80-х гг. в финансовых органах было зарегистрировано 65 тыс.

граждан, занимавшихся кустарно-ремесленными промыслами, 3,5 тыс. человек, имевших частную врачебную, зубопротезную, адвокатскую, репетиторскую практику. Еще 152 тыс. человек были зарегистрированы как лица, сдающие внаем жилье. Все эти виды предпринимательской деятельности были полезны обществу.

Однако развитие этого незначительного по своему объему предпринимательства сдерживал налоговый прессинг государства. Средняя ставка налога для различных групп частных составляла 25%. Налоговая политика власти в отношении индивидуалов свидетельствовала о незаинтересованности государства в развитии такого рода предпринимательства.

Весь опыт развития экономики в советский период свидетельствует о том, что партийно-бюрократическая правящая верхушка неуклонно осуществляла курс на уничтожение частной собственности и свободных рыночных отношений. Но результаты реализации этого курса доказывали, что человеческая смекалка и предприимчивость неуничтожимы. Предпринимательство в советском обществе играло определенную экономическую и социальную роль, компенсируя недостатки социалистической экономики, помогая воплощению объективных закономерностей хозяйствования, снимало кризисные явления и социальную напряженность в обществе. Оно подтверждало также истину, рожденную историческим опытом развития человечества: единственно разумной, наиболее соответствующей потребностям людей является конкурентная рыночная экономика.

Контрольные вопросы:

1. Какие кардинальные изменения происходят в системе прежних общественных отношений, причины искоренения частнопредпринимательской деятельности большевистской властью в 1917–1920 гг.?

2. Назовите причины перехода к НЭПу; сущность, стратегические и тактические цели новой экономической политики.

3. Охарактеризуйте возрождение частного предпринимательства в период НЭПа.

4. Оцените отключение рыночных механизмов, уничтожение предпринимательского слоя в годы сталинской диктатуры.

5. «Теневая» экономика и ее роль в хозяйственной системе социализма.

Список литературы:

1. Бессолицын А.А., Кузьмичев А.Д. Экономическая история России. Очерки развития предпринимательства. – М., 2005.

2. Борисова Л.В. НЭП в зеркале показательных процессов по взяточничеству и хозяйственным преступлениям // Отечественная история. – 2006. – №1.

3. Братющенко Ю.В. НЭП: государство, частник, кооперация // Вопросы истории. – 2007. – №2.

4. Виноградов С.В. НЭП: опыт создания многоукладной экономики. – М., 1996.

5. Гимпельсон Е.Г. НЭП: новая экономическая политика Ленина–Сталина. – М., 2004.

6. Конотопов М.В., Сметанин С.И. История экономики. – М., 1999.

7. Новейшая история Отечества. XX век: В 2 т. – М., 1998.

8. НЭП в контексте исторического развития России XX века. – М., 2001.

9. Российское предпринимательство. История и возрождение: В 3 т. – М., 1997.

10. Сущенко В.А. История российского предпринимательства. – Ростов-н/Д, 1997.

11. Файн Л.Е. НЭПовский «эксперимент» над российской кооперацией // Вопросы истории. – 2001. – №7.

12. Хорькова Е.П. История предпринимательства и меценатства в России. – М., 2004.

13. Эньюань У. НЭПманы, их характеристики и роль // Отечественная история. – 2001. – №5.

14. История российского предпринимательства: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008.

Тема 9. Формирование и развитие российского предпринимательства в условиях рыночной экономики

Целевое назначение: показать причины и условия перехода России от административно-командной системы к рыночным отношениям, основные направления развития предпринимательства в новых условиях.

Ключевые слова: «перестройка», рыночная экономика, приватизация, фермерство, бизнес, коммерциализация.

План:

9.1. Основные причины и условия перехода России от административно-командной экономики к рыночным отношениям.

9.2. Основные направления развития предпринимательства в новых социально-экономических условиях.

9.3. Предпринимательство России на современном этапе.

Глоссарий:

Административно-командная система - система управления экономикой страны, в которой главенствующая роль принадлежит распределительным, командным методам и власть сосредоточена в руках центральных органов управления, бюрократического аппарата. Для административно-командной системы характерно централизованное директивное планирование, предприятия

действуют в соответствии с доводимыми им из верхних эшелонов управления плановыми заданиями. Административно-командная система опирается на тоталитарные режимы, она противоречит демократическим принципам управления, препятствует развитию свободного рынка, конкуренции, предпринимательства.

Ваучер - 1) в России в начале 1990-х гг. приватизационный чек, документ, дающий право на участие в приватизации посредством его обмена на акции приватизируемого предприятия; 2) письменное свидетельство, поручение, гарантия; 3) документ на получение определенного вида социальной помощи.

Коммерциализация - 1) широкое использование коммерческих начал в экономике, расширение количества коммерческих организаций; 2) подчинение деятельности целям извлечения прибыли.

Конкуренция - экономическое соперничество, состязательность между юридическими или физическими лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели; между участниками рынка за лучшие условия производства и реализации продукции. В широком смысле понятие «конкуренция» употребляется как элемент рыночного механизма, обеспечивающий взаимодействие субъектов рыночного хозяйства в процессе производства, купли и продажи товаров, а также в сфере приложения капитала.

Контрабанда - незаконное перемещение через государственную границу товаров, ценностей и иных предметов, т. е. перемещение их с нарушением требований таможенного законодательства.

Коррупция – продажность, подкуп общественных и политических деятелей, должностных лиц.

Космополитизм - идеология так называемого «мирового гражданства»; реакционная буржуазная идеология, проповедующая отказ от национальных

традиций и культуры, патриотизма, отрицающая государственный и национальный суверенитет.

Либерализация - снятие ограничений, отмена или ослабление государственного контроля, расширение свободы деятельности для экономических субъектов, снятие количественных и качественных ограничений.

Приватизация – передача государственной собственности за плату или безвозмездно в частную собственность.

Рейдерство – поглощение предприятия силой, вопреки желанию его владельца. Формально рейдерство в России не является уголовно наказуемым преступлением, и рейдеры действуют, прикрываясь рядом законов. Однако на деле зачастую прибегают к неправомерным и часто уголовно наказуемым деяниям, чтобы добиться своего.

Рыночная экономика — экономика, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность.

Рэкет - в законодательстве США тяжкое преступление, отчасти сходное с вымогательством. Рэкет определяется как «создание помех для торговли посредством угроз или насилия» (Свод законов США, Титул 18, Глава 95). В законодательстве РФ термин не используется, однако в последние годы часто применяется в юридической публицистике.

9.1. Основные причины и условия перехода

России от административно-командной экономики к рыночным отношениям

В СССР административно-командная система (АКС) сложилась в начале 30-х годов и просуществовала с

некоторыми изменениями до конца 80-х. Она основывалась на трех важнейших принципах: тотальном огосударствлении экономики, строгой централизации государственного планирования и полном идеологическом контроле.

АКС оказалась эффективной лишь для осуществления индустриализации и решения военно-политических задач. В целом же этой системе были присущи генетические пороки: тотальная монополизация экономики и почти полное искоренение конкуренции, которые тормозили хозяйственную инициативу и научно-технический прогресс; примат политики над экономикой в планировании народного хозяйства обуславливал хроническую несбалансированность советской экономической системы.

В период проводившейся сверху «горбачевской перестройки» (1985–1991 гг.) предпринималась попытка реформирования АКС путем некоторого допущения элементов рыночной экономики. Тогда наряду с доминировавшим государственным сектором получило развитие частное предпринимательство в форме различного рода кооперативов (Закон «О кооперации» 1988 г.). На основе этого документа кооперативное предпринимательство в России было коммерциализировано и разгосударствлено. Оно стало своеобразной моделью, на которой апробировались не только специфические кооперативные принципы хозяйствования, но и общие подходы к построению рыночной экономики. В тот же период (дек. 1990 г.) был принят Закон РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности», в котором частное предпринимательство было признано общепольным делом.

«Перестройка» в своем развитии претерпела определенную эволюцию и мыслилась как совершенствование системы с сохранением

социалистического выбора («гуманный, демократический социализм»). Но в ходе ее не была выработана стратегия перемен, адекватная глобальным изменениям в мире, и не определена социальная база преобразований. Это привело к серьезным ошибкам и просчетам и закончилось крахом советской индустриальной системы, августовскими событиями 1991 г. и распадом СССР в декабре 1991 г.

Неудачи «перестройки» побудили российское руководство взять курс на радикально-либеральную модернизацию, интенсивное формирование рыночных отношений. Но необходимые условия для перехода от плановой к рыночной экономике в России сложились неблагоприятно, поскольку на них влияли негативные факторы: длительное существование социалистической, плановой системы; почти полное отсутствие элементов рыночной экономики в советской модели АКС; огромные диспропорции в отраслевой структуре экономики; крайне высокий уровень милитаризации народного хозяйства; нерыночный менталитет значительного большинства населения, отсутствие национального консенсуса по поводу перехода к рыночной экономике.

Переход к рыночным отношениям в России начался сложно и противоречиво. Главными его направлениями стали: либерализация, изменения отношений собственности, формирование рыночной инфраструктуры, демонополизация экономики, реформирование социальной сферы, формирование открытой экономики, обеспечение устойчивого экономического роста, стабилизация. Однако при этом специфическими особенностями складывающейся новой рыночной экономики явились: и огромная роль государства как регулятора экономики, и крайне медленное формирование автономного от государства гражданского общества, и тесная связь административной власти и собственности, и сложности распространения частной собственности, и недостаточное развитие

частнохозяйственной инициативы при сильном социальном иждивенчестве и уравнилельно-коллективистских настроениях.

Российская модель рынка еще окончательно не сформировалась. Она предполагает наличие как ряда черт, заимствованных из исторического прошлого, так и элементов переходной экономики: сохраняются сильные позиции государства, крайне неустойчивыми остаются права собственности, опасных размеров достигло социальное расслоение, практически отсутствует средний класс как массовая социальная категория, сохраняется криминализация хозяйственной жизни.

Для понимания основных тенденций, динамики переходного к рыночной экономике процесса важно представить его периодизацию, временные рамки которой отличаются друг от друга: и особенностью проводимой государством экономической политики, и характером рыночных отношений, и степенью их развитости, и адаптированностью населения к рыночным условиям труда и жизни, и развитостью рыночной культуры.

Условно можно выделить следующие этапы:

1. Подготовительный (ускорение социально-экономического развития, «перестройка») (1985–1991 гг.).
2. «Лицом к лицу с рынком» (1992–1993 гг.).
3. Усиление отторжения реформ (1994–1995 гг.).
4. Рост недовольства властью на фоне углубления адаптации к рынку (1996–1998 гг.).
5. Уход Б. Ельцина, начало правления В. Путина и формирование нового политического и экономического курса (с начала 2000 г.).

В переходный период в России происходит существенное изменение экономических функций государства. Наряду с сохранением классических (регулирование денежного обращения, защита прав собственности, обеспечение свободы

предпринимательства, преодоление монополизма и т.д.) получили развитие функции, связанные с трансформацией социально-экономической системы – перестройкой отношений собственности, формированием конкурентной среды и рыночной инфраструктуры. По мере перехода к рыночной экономике все более активно применяются экономические методы государственного регулирования в противовес теряющим свое значение методам администрирования.

Государственное вмешательство в процесс рыночных преобразований в переходный период особенно важно в России по ряду причин, которые складывались исторически. К ним относятся: многовековая российская традиция активного вмешательства государства в экономику, значительная роль, которую играл государственный сектор; сохранение в переходный период пережитков АКС, для которой было характерно исключительно государственное регулирование экономических процессов; роль государства как инициатора реформ, которые проводились преимущественно «сверху»; необходимость для государства компенсировать (хотя бы частично) неразвитость механизма рыночного регулирования.

Формирование рыночной экономики невозможно без преодоления тотального огосударствления почти всей собственности, то есть ее *приватизации*, которая представляет собой процесс замещения государственной собственности частной путем ее перераспределения или продажи. Приватизация в массовом масштабе служит для создания режима свободного предпринимательства в условиях рынка.

В рамках АКС в СССР в конце 80-х годов сложилось следующее соотношение форм собственности: государственная – 88,6%; колхозная – 8,7%; кооперативная – 1,5% и частная – 1,2%. Преодолеть монополию

государственной собственности в начале рыночных реформ предполагалось на основе развития различных форм собственности и многообразия хозяйствующих субъектов в ходе приватизации. К характерным чертам российской модели приватизации можно отнести: ее директивный характер, приоритет частной собственности, широкие права трудовых коллективов, бесплатную раздачу государственной собственности (или продажу ее как можно дешевле) на начальном этапе.

Основными этапами приватизации стали:

- 1) 1989–1991 гг. – доваучерный;
- 2) 1991–1994 гг. – ваучерный (чековый);
- 3) с 1994 г. – денежный, сопровождающийся (с 1997 г.) некоторыми корректировками.

В целом же, по формам, методам и результатам демократическая, цивилизованная приватизация в нынешней России оказалась невозможной, то есть она по существу получилась грабительской и несправедливой по отношению к большинству российских граждан. Тем не менее, в ходе приватизации проявились и некоторые позитивные результаты. К их числу можно отнести:

– ликвидацию абсолютной монополии государственной собственности, возникновение режима свободного предпринимательства и многообразия форм собственности;

– появление нового класса частных собственников, который превратился во влиятельную социальную и политическую силу;

– грандиозное по своим масштабам перераспределение собственности, которое произошло быстро и без особых социальных потрясений (негативная реакция была замедленной).

Отрицательные же результаты российской приватизации нашли свое отражение в том, что:

- не сформировался «эффективный собственник»;

– не произошло сколько-нибудь заметного повышения экономической эффективности приватизированных предприятий;

– усилилась социальная дифференциация не только по доходам, но и по владению имуществом;

– произошло вытеснение большинства малых предприятий на периферию технического прогресса;

– за первоначальным оживлением последовал уход мелких предпринимателей в «теневую» экономику в целях уклонения от нереального налогообложения и вследствие неспособности государства обеспечить их защиту от криминальных структур.

Напряженная обстановка сложилась и в сельском хозяйстве. Объективная необходимость аграрной реформы была вызвана крайне низкой эффективностью действовавшей в советский период аграрной экономики. Важную роль в реформировании сельского хозяйства призвана была сыграть реорганизация колхозов и совхозов. Однако приватизация земли в России практически не началась, а оборот земли в основном сводится к передаче земельных участков в краткосрочную аренду. В сельском хозяйстве сложились три главных сектора: крупные предприятия, земельные хозяйства населения и фермерство. Количество крестьянских (фермерских) хозяйств составляет 261,4 тысяч. Их доля в производстве сельскохозяйственной продукции выглядит следующим образом: зерно – 17,4%, мясо – 2,4%, молоко – 2,8%. Нынешнее фермерство в России возникло не путем его «насаждения сверху», не в порядке политической кампании, аналогичной сталинской коллективизации, а через становление мелкотоварного уклада. Несмотря на то, что создать массовое фермерство пока еще не удалось, оно все же имеет позитивные реальные перспективы.

Рыночный механизм хозяйствования имеет целый ряд очевидных преимуществ и оказывает на жизнь

общества положительное влияние (особенно в экономической сфере).

Однако рынок не следует идеализировать, поскольку ему присущи и весьма существенные недостатки (особенно в социальной сфере). Специфика социальной обстановки при переходе к рынку обуславливалась тем, что:

- переход происходил на фоне распада советской социально-экономической системы и огосударствления экономики;

- главной социальной базой стала старая партийно-советская номенклатура;

- переход носил теневой, полукриминальный (или полностью криминальный) оттенок;

- остроконфликтный характер его формирования был следствием происходившей вокруг политической борьбы;

- общество заплатило очень высокую социальную цену.

Это позволяет сделать вывод о том, что рыночный механизм нуждается в научно обоснованном регулировании и корректировке. Следует признать, что итоги либерального реформаторства, порожденные им тяжелые социально-экономические и нравственно-психологические последствия, конечно, не означают принципиальной порочности рыночной экономики. Мировой опыт свидетельствует, что цивилизованные рыночные отношения способствуют устойчивому динамичному социально-экономическому прогрессу общества, а творческая активность, предприимчивость людей являются движущей силой экономического роста, преобразования различных сфер общественной жизни. Именно они позволили достигнуть крупных успехов многим ведущим странам Запада и Востока.

Переход к рыночной экономике в России происходит в среднеразвитой стране с устойчивыми

антирыночными традициями, бедным, но довольно образованным населением, слабым развитием демократических институтов, под сильным влиянием социально-исторических и геополитических факторов. Он сопровождается формированием важных экономических структур, к числу которых принадлежат: рынки труда, товарный, финансовый, капитала, информационный, интеллектуальной собственности и др.

Переходный этап отличается взрывным ростом «теневой» экономики. Ее современные функции неоднозначны. К негативным следует отнести: вытеснение официального механизма налогообложения; дезорганизацию производственного процесса в легальной (законной) экономике; порождение многочисленных конфликтов, в том числе и криминальных.

К позитивным относятся: возможность более эффективного хозяйствования, так как обеспечивается экономия на налоговых изъятиях; расширение способов дополнительных заработков.

9.2. Основные направления развития предпринимательства в новых социально-экономических условиях

Важнейшим элементом рыночной экономики, ее инфраструктуры, без которого не может гармонично развиваться современное государство, является предпринимательство (бизнес).

Предпринимательство во многом определяет темпы экономического роста, объем, структуру и качество валового национального продукта; способствует поддержанию конкуренции в экономике; создает естественную социальную опору общественному устройству, организованному на началах рынка, формирует новые социальные слои общества.

Советская тоталитарная система, всячески ограничивая предпринимательство, не только деформировала его суть, но и перекрывала каналы самого развития общества, снижала уровень экономического потенциала страны. Впервые за всю советскую историю официальное признание частной предпринимательской деятельности в нашей стране произошло лишь в ходе разгосударствления экономических структур и отмены государственной монополии внешней торговли. Официальной реабилитацией предпринимательской деятельности явилось принятие в апреле 1991 года Закона «Об общих началах предпринимательства граждан в СССР».

Сейчас развитию предпринимательства в нашей стране придается огромное значение, так как оно способствует позитивным структурным сдвигам, таким как:

- изменение отраслевой структуры экономики;
- переориентация экономических отношений и формирование рынка;
- разгосударствление и приватизация имущества предприятий;
- создание новых рабочих мест;
- расширение потребительского рынка;
- повышение экспортного потенциала страны;
- лучшее использование местных сырьевых ресурсов;
- повышение культурно-технического уровня, активности и ответственности работников;
- формирование новых ценностей и идеалов;
- развитие благотворительной деятельности в России.

В новой России происходит процесс не зарождения, а возрождения вековых традиций российского предпринимательства. В современной истории нашей страны предпринимательство как самостоятельное

социально-экономическое явление существует уже почти 20 лет и прошло в своей эволюции несколько отличных друг от друга этапов:

1. 1985–1987 гг.: был принят Закон «Об индивидуальной трудовой деятельности», личная собственность стала приобретать производственный характер; появились кооперативы – прообраз малых предприятий, – объединявшие различные виды деятельности (около 20 видов производства товаров и услуг);

2. 1987–1988 гг.: на экономическом фоне дальнейшего развития кооперации шло расширение сферы деятельности малых предприятий;

3. 1989–1990 гг.: появились законодательные акты, направленные на активизацию малых предприятий, узаконение частного предпринимательства, вследствие чего существенно расширились сферы деловой активности предприимчивых людей, стабильно росло число малых предприятий;

4. 1991–1992 гг.: характеризуется коммерциализацией и появлением среднего и крупного бизнеса, происходил быстрый рост малых предприятий, чему способствовало принятие новых законов о собственности, о предприятиях и предпринимательской деятельности;

5. 1993–1994 гг.: период широкомасштабной приватизации и развития всех видов предпринимательской деятельности, в том числе малого предпринимательства; закладывались основы рыночных отношений, повысились возможности инвестиционной деятельности;

6. с 1995 г.: практически были исчерпаны возможности получения сверхприбылей в торгово-посреднической деятельности; многие малые предприятия прекратили свое существование, не выдержав конкуренции со средним и крупным предпринимательством; в

экономике страны стала прослеживаться тенденция концентрации и централизации капиталов.

В определенной степени присущий АКС монополизм с наступлением рыночных отношений стал уменьшаться, начался процесс демонополизации. Большинство российских монополий (кроме естественных) доминируют на мелких локальных рынках, что объясняется слабым развитием рыночной инфраструктуры, сохранением административных барьеров, препятствующих движению товаров между регионами России. В программу демонополизации (принудительную и инициативную) включено разукрупнение монопольных производств в пользу развития малых предприятий.

Уровень развития конкуренции в российской экономике явно недостаточен. Создание в переходной экономике России конкурентной среды – долгосрочный процесс, важным элементом которого является антимонопольная политика, то есть запреты на ограничение конкуренции, злоупотребление предприятиями своими привилегиями и доминирующим положением, установление монопольных цен. Формированию конкурентной среды и установлению рыночного равновесия способствует развитие сферы малого и среднего бизнеса. Адаптация предприятий реального сектора к рыночным условиям хозяйствования происходит с немалыми трудностями. К концу 90-х годов только 30% промышленных предприятий более или менее перестроили свою деятельность в соответствии с требованиями рыночной экономики. Преходящими формами адаптации предприятий к рыночным условиям стали: значительный рост доли бартера в продаже промышленной продукции, резкое снижение инвестиционной деятельности, неплатежи.

9.3. Предпринимательство России на современном этапе

В настоящее время традиционное, классическое предпринимательство весьма многообразно и многолико, его главные типы можно классифицировать по нескольким признакам:

- по виду или назначению: производственное, коммерческое, финансовое, консультативное (консалтинговое);

- по формам собственности: частное, государственное, муниципальное, собственность общественных объединений (организаций);

- по форме владения собственностью: индивидуальное, коллективное;

- по количественным критериям (численности занятых на предприятии работников, ежегодному денежному обороту, величине финансовых активов): малое, среднее, крупное.

Формы предпринимательства подразделяют также на организационно-правовые: товарищества, общества (в том числе акционерные), кооперативы; и организационно-экономические: концерны, ассоциации, синдикаты, картели, финансово-промышленные группы (ФПГ). В экономической жизни России существуют еще хозяйственные товарищества; хозяйственные общества (с различной степенью ответственности); производственные кооперативы (артели); государственные и муниципальные унитарные предприятия и др. Причем все виды и формы собственности предпринимательства признаются и защищаются государством равным образом. В повседневных экономических реалиях чаще приходится сталкиваться с разделением предпринимательства на малое, среднее и крупное. Размеры таких предприятий зависят от специфики отраслей, их технологических особенностей, действий эффекта масштабности. Есть отрасли, связанные с

высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, и отрасли, для которых не требуются большие размеры предприятий, а, напротив, именно малые их размеры оказываются предпочтительнее. То есть для современной экономики характерна сложная комбинация различных по масштабам производственных структур.

С одной стороны, устойчивой тенденцией научно-технического прогресса является концентрация производства. Именно крупные фирмы располагают большими материальными, финансовыми, трудовыми ресурсами, квалифицированными кадрами. Они способны вести крупномасштабные научно-технические разработки, которые и определяют важнейшие технологические сдвиги. Для экономики России, начавшей переход к рыночному этапу, характерно формирование и успешное развитие крупных предпринимательских систем, наиболее значимо это проявляется в ведущей сфере – промышленности. Основа крупного бизнеса – это сырьевые компании; топливно-энергетический комплекс, черная и цветная металлургия, машиностроение. В стране сейчас успешно работают такие крупные компании, как: ОАО «Газпром», РАО «ЕЭС России», «Сибнефть», «Роснефть», «Татнефть», ОАО «Сургутнефтегаз», РАО «Норильский никель», Магнитогорский и Новолипецкий металлургические комбинаты, АВТО ВАЗ, «Ростелеком», «Мобильные телесистемы», «Русский алюминий», «Северсталь», «Интеррос» и др., причем некоторые из них имеют статус транснациональных корпораций (ТНК).

С другой стороны, за годы российских реформ выявился небывалый рост малого и среднего предпринимательства, особенно в сферах, где пока не требуется значительных капиталов, больших объемов оборудования и кооперации множества работников. Таких предприятий особенно много в наукоемких видах производства, а также в отраслях, связанных с

производством потребительских товаров и услуг. Практика эффективного функционирования малых и средних форм производства определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупным производством: близость к местным рынкам и гибкая приспособляемость к запросам клиентуры; производство небольшими партиями того, что невыгодно крупным фирмам; исключение лишних звеньев управления; возможность дифференциации и индивидуализации спроса в сфере производственного и личного потребления.

Мировой опыт свидетельствует, что в любой стране с рыночной экономикой необходимо развивать в первую очередь именно малое предпринимательство (МП), которое является своеобразным индикатором определения уровня рыночных отношений. Этот показатель в некоторых развитых странах достигает величины 50–60% валового внутреннего продукта (ВВП) (в России – пока только 10%). В России на тысячу жителей приходится 8 малых предприятий, в Японии – 50, в США – 74. Чтобы приблизиться к стандартам Европейского сообщества (ЕС), малых предприятий в нашей стране должно быть не менее 5 млн. (сейчас 979 тысячи, причем 35% их приходится на Москву и Санкт-Петербург).

Объем МП считается объективным показателем степени рыночного развития страны потому, что эта форма бизнеса является гибким органом хозяйствования, который оперативно отслеживает потребности рынка; в первую очередь, способствует внедрению инноваций (новшеств); имеет незначительные накладные расходы и поэтому позволяет выпускать продукцию с конкурентоспособными ценами; может сыграть (в случае успешного развития) огромную положительную роль в решении социальных проблем.

Как показывает опыт стран с развитой рыночной экономикой, МП помогает решению и ряда других важных

для поступательного социально-экономического движения страны задач:

- повышению эффективности производства;
- демонополизации, формированию рыночной структуры экономики и конкурентной среды;
- насыщению рынка товарами и услугами;
- увеличению занятости;
- экономическому росту и увеличению налоговых поступлений в бюджет;
- формированию среднего класса;
- укреплению деловой этики, в том числе налоговой дисциплины;
- внедрению новых технологий и выпуску новых изделий.

Современные российские малые предприятия охватывают: торговлю и общественное питание – 46,3%, промышленность – 13,4%, строительство – 12,7%, сельское хозяйство – 2,0%, транспорт – 2,7%.

К основным преимуществам МП при выборе альтернативы обычно причисляют: доступность организационной формы для любых граждан в силу небольшого объема первоначального капитала; отсутствие необходимости в больших оборотных средствах; эффективность в управлении, наличие перспективы для трансформации в средние и крупные компании; хорошую возможность для самореализации.

Формально вниманием со стороны властей МП в нашей стране не обделено. Однако его государственная поддержка, несмотря на принятые соответствующие законы и правительственную программу на среднесрочную перспективу (по которой доля МП в стране должна увеличиться с 10% до 30% ВВП), пока не оказывает эффективного влияния на его развитие. На заседании Госсовета (дек. 2001 г.) Президент В.В. Путин

констатировал, что «к сожалению, наши надежды, что малый бизнес станет мотором реформ, не оправдались».

Важными объективными факторами, мешающими нормальной работе МП, остаются: высокие налоги; недостаток собственных оборотных средств; административные барьеры; коррупция (взятки чиновничества); сложность и дороговизна получения банковских кредитов; высокая арендная плата; неразвитость структуры сбыта, избыточное давление со стороны контролирующих и надзорных органов. Тем не менее за последние годы малое предпринимательство, особенно в крупных городах, значительно выросло. (В Москве, например, оно достигло показателей крупнейших европейских городов.) Принятый Государственной Думой летом 2007 г. Закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» выводит поддержку малого и среднего бизнеса на уровень приоритетов государственной экономической политики.

Весьма негативное влияние на развитие нормальной экономической жизни страны оказывает рецидив «брежневских» времен – «теневая экономика», то есть всякая, скрываемая от государства и общества, не зарегистрированная, неучтенная, незаконная экономическая деятельность. Трудно поверить, но ее современные масштабы сопоставимы уже с официальной (легальной, законной) экономикой. Главные причины такого разрастания – ослабление государственного регулирования и контроля, слабость юридической базы. Согласно данным Госкомстата, «теневая» составляющая российской экономики достигла почти 25% ВВП (на Западе – около 10%). Однако эксперты МВД дают еще более ошеломляющую оценку ее роли – около 50% ВВП страны.

Наиболее распространенными формами и сферами «теневой экономики» считаются: рэкет, или принудительная охрана; нелегальное производство и сбыт

спиртных напитков; производство псевдоимпортных товаров; «челночный бизнес»; незаконные финансовые операции; контрабанда (главное – наркотики); организация утечки капиталов за границу; расчеты «черным налогом»; коррупция среди государственных служащих. К сожалению, следует констатировать, что нынешнее российское общество становится «теневым», идет процесс так называемой «теневизации» – распространения «теневого» поведения и «теневых» взаимоотношений вширь. Во многом будущее страны будет зависеть от того, будет ли переломлена эта опасная тенденция.

Наиболее тяжелые социальные последствия экономических преобразований в России – глубокая поляризация уровня благосостояния населения и раскол общества.

Главным источником, создавшим громадную пропасть в жизненном уровне населения постсоветской России, безусловно, являлся способ и формы осуществления приватизации, которая по сути своей была аморальной и носила характер активного и стремительного несправедливого перераспределения огромных богатств, способствовала обогащению одних и обнищанию других, о чем свидетельствуют такие данные: 52% наименее обеспеченных семей владеют лишь 1% фонда сбережений всех видов (наличные рубли, валюта, банковские вклады, акции и т.д.); в то же время 2%, представляющих наиболее богатую группу, распоряжаются 53% фонда накоплений. Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума составляет 29,9 млн человек (27,6% от общей численности). Все это влияет на факторы стабильности.

Суть перемен, происходящих в формировании новой социальной среды, охватывает сегодня такие сложные процессы, как:

- изменение роли бывшего правящего класса СССР
- партийно-советской номенклатуры, формирование в России нового – управленцев-капиталистов;
- резкое изменение социально-экономического положения тех социальных групп, которые в СССР считались системообразующими – рабочего класса, колхозного крестьянства и интеллигенции;
- появление новых социальных слоев, которых в советской истории не было (бизнесмены, предприниматели, менеджеры, банкиры и т.д.);
- формирование системы отношений, базирующейся на современных типах связи власти и собственности.

Представителями правящего класса современного российского общества можно считать:

- крупных капиталистов-банкиров, президентов крупнейших корпораций, руководителей «естественных монополий» и т.п.;
- высших госчиновников, которые одновременно владеют и крупным капиталом;
- представителей госаппарата, политиков, принимающих главные политические решения и поэтому обладающих огромной экономической властью.

Специалисты Института социологии выделяют (как минимум) две подгруппы так называемых «новых русских»:

- респектабельную часть высокообразованных бизнесменов, занимающих высокие посты в окологосударственных коммерческих структурах;
- менее образованную и более склонную к авантюрному бизнесу часть предпринимателей, ведущих демонстративно роскошный образ жизни (нуворишей).

Следует иметь в виду, что, в отличие от номенклатуры бывшего СССР, власть которой была в основном административной, власть нового правящего класса базируется на экономическом фундаменте. В

процессе его становления перераспределение и накопление капитала переплетались с перераспределением должностных мест в аппарате власти (партийном, государственном, советском, профсоюзном, комсомольском). В состав нового правящего класса входят как политики, связанные с экономикой, так и «чистые» бизнесмены. В сегодняшней России этот класс – реальная социальная сила, от которой всерьез зависит ход реформ и многие другие процессы в стране. Американский журнал «Форбс» привел в мае 2007 г. список ста богатейших бизнесменов России, составляющих так называемую «золотую сотню». В первую «десятку» вошли бизнесмены, чье состояние не менее 10 млрд долларов, – Р. Абрамович, О. Дерипаска, В. Лисин, В. Патанин, М. Прохоров, М. Фридман, С. Кириков, В. Алекперов, А. Мордашов, В. Вексельберг.

Предполагалось, что по мере развития в России неокapиталистических отношений сформируется новый, ведущий при капитализме, средний класс, экономическая база которого – малый и средний бизнес. Этот класс выполняет обычно следующие функции: несет интеллектуальные, специальные знания; имеет материальную базу; умеет управлять персоналом, руководит деятельностью людей. В начале наших рыночных реформ ожидалось, что средний класс действительно может стать основой новой социальной стратификации российского общества. Но это пока не удалось, поскольку отсутствуют условия выполнения им его предназначения, а именно: являться стабилизатором общества; оказывать положительное влияние на политический курс страны; быть основой и главным борцом за рыночные реформы.

И все же пополнение среднего класса происходит из таких слоев (около 50 социальных групп): экономические группы, связанные с бизнесом; представители госаппарата;

руководители государственных предприятий разных отраслей и рангов; интеллектуалы; рабочие и крестьяне. Процесс формирования среднего класса в России идет медленно и тяжело. Этот слой как бы «сдавлен» с двух сторон: с одной стороны – государством, с другой – криминальными группировками. Поэтому при сохранении нынешней ситуации трудно ожидать значительного повышения его роли как гаранта успеха рыночных реформ.

В России довольно рельефно высвечивается верхушечный союз бизнес-элиты с правящей номенклатурой и бюрократией. То есть получился некий «рыночно-реформированный» вариант прежней номенклатурной системы. Налицо административно-чиновничий бюрократический капитализм, слияние государственных чиновников всех уровней и частного бизнеса, специфическая форма генезиса капитализма в условиях «догоняющего» развития.

В силу известных причин (криминализованности бизнеса, значительной поляризации населения по доходам и др.) отношение большей части населения к предпринимательству, которое ассоциируется у него главным образом с нечестными методами получения доходов, до последнего времени было крайне негативным (около 60%). В массовом восприятии среди отрицательных качеств предпринимателей наиболее часто упоминаются их низкие нравственные качества, корыстность интересов и др. Многие из предпринимателей в своей деловой практике нарушают законы и общепринятые нормы поведения, подрывая свою репутацию и настраивая тем самым широкие слои населения против реалий рыночной экономики и предпринимательства.

Властные структуры, понимая значимость предпринимательского фактора, в своих решениях и действиях стремятся проводить комплекс мер по стимулированию предпринимательства, в который

включены: антимонопольная политика, поддержка конкуренции, снижение административных барьеров, стимулирование инновационного направления, поддержка малого бизнеса, «предсказуемость» поведения и устойчивость правил игры.

Предпринимательство может успешно развиваться только при наличии в стране определенных внутренних и внешних факторов, в совокупности обеспечивающих благоприятные возможности для развития цивилизованного, преуспевающего предпринимательства, то есть если сформирована определенная предпринимательская среда, а именно: благоприятная социально-экономическая, политическая и гражданско-правовая ситуация, обеспечивающая экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики.

Сегодня предпринимательство в России, несмотря на провозглашенный ее политическим руководством и поддерживаемый активной частью населения курс на рыночную экономику, развивается замедленно и противоречиво. На современной стадии развития рыночных отношений предпринимательство нуждается в серьезной государственной поддержке. Содействие ему должны оказывать как государственные органы власти, так и общественные организации самих предпринимателей (союзы, ассоциации, объединения, корпорации, торгово-промышленные палаты). Причем государственная политика должна направляться не на административно-директивное регулирование предпринимательства, а на создание необходимой эффективной структуры его государственной и общественной поддержки.

В России постепенно создаются необходимые экономические, правовые, идеологические, нравственные

основы предпринимательской деятельности. На этом пути стоят нерешенные еще проблемы:

- повышение авторитета предпринимательства в России;
- нехватка кадров (менеджеров, маркетологов);
- необходимость разрушения «теневой» экономики, оказывающей сильное давление на развитие нормального предпринимательства, на новые экономические структуры;
- необходимость развития сельскохозяйственного предпринимательства.

Конечно, успех любого дела во многом зависит и от субъективного фактора, поэтому бизнесмен должен обладать высокими профессиональными качествами:

- уметь принимать нестандартные, новаторские решения;
- генерировать новые производственные и коммерческие идеи, оценивать их перспективность;
- сознательно, обоснованно рисковать;
- быть коммуникабельным;
- верить в свои способности и успех собственных начинаний;
- уметь подобрать настоящих профессионалов;
- оперативно оценивать инновации с позиции их конечной эффективности;
- постоянно анализировать рыночную конъюнктуру;
- доказывать привлекательность своей деятельности для инвесторов.

Успехи в экономическом возрождении России невозможны без изучения отечественного опыта, и в частности истории делового мира России, его достижений и недостатков, светлых и темных сторон. Это позволит лучше понять направления нашего дальнейшего социально-экономического развития, выбрать перспективные формы и методы развертывания творческой инициативы и

предприимчивости людей, сформировать новый тип хозяйственника-предпринимателя.

Представители российского предпринимательства вышли из «верхов», их основная цель – достижение прибыли в сфере обращения, ориентирование на богатого потребителя, в основе всякого начинания лежит мощная бюрократическая подстраховка, основанная на принципе круговой номенклатурной поруки; в предпринимательской среде превалируют идеи космополитизма, адаптации многочисленных вариантов будущего страны к западной или восточной моделям развития, предприниматели активно стремятся заполнить любые свободные «ниши» в политической жизни страны.

История возрождения российского предпринимательства отличается многообразием весьма противоречивых тенденций: появлением новых предпринимателей, вступивших в борьбу за собственность и финансовые потоки; трансформацией старого менеджмента, так называемых «красных директоров», в менеджеров и собственников рыночных компаний; формированием крупного бизнеса, в том числе появлением так называемых «олигархов», использовавших связи с властью для получения привилегий; начальным бурным развитием, а затем застоём или даже упадком малого бизнеса, обусловленным, прежде всего, усилением бюрократии; кризисом 1998 года (так называемым «дефолтом»), приведшим к значительным негативным переменам в структуре российского бизнеса и т.д.

Предпринимательство как способ активной экономической деятельности людей играет важную роль в развитии общества. В новых условиях цивилизованное предпринимательство, регулируемое государственными органами и нормами общечеловеческой морали, является важной движущей силой экономического развития и общественного прогресса. Современное

предпринимательство должно развиваться на основе следующих важных условий: экономической свободы, экономической заинтересованности, непрерывной маркетинговой «разведки», гибкости и мобильности, умения выделять приоритеты, личной инициативы, систематическом новаторстве, инновационной стратегии, высоком чувстве ответственности, цивилизованных методах разрешения деловых споров.

В российском предпринимательстве существует сейчас целый ряд негативных проблем:

- недостаточная ресурсная база – материально-техническая и финансовая;
- несовершенство законодательной базы;
- *рейдерство* – незаконный силовой захват бизнеса;
- отсутствие системы глубокого анализа работы предприятия;
- слабая социальная защита предпринимательской деятельности;
- недостаточная государственная поддержка.

Конечно, такой неблагоприятный предпринимательский климат во многом вызван общими негативными тенденциями в экономике, к которым прежде всего относятся:

- отсутствие инфраструктуры малого бизнеса;
- перемещение малого и среднего капитала из производства в сферу торгово-посреднических операций;
- недолговечность существования большинства малых предприятий и вытеснение их на периферию технического прогресса;
- уход малых предприятий в «теневую» экономику из-за высоких налогов и вследствие неспособности государства обеспечить их защиту от криминальных структур.

Российская Федерация на рубеже XX–XXI вв. находится в глубоком социально-экономическом и

духовном кризисе, вызванном либеральными реформами начала 90-х гг. и форсированным насаждением рыночных отношений в жестком варианте. Следствием такой политики явились глубокий спад промышленного производства, катастрофическое падение жизненного уровня населения, резкое социальное расслоение общества, рост преступности и коррупции, утрата доверия к власти, разочарование большинства россиян в ценностях демократии и рыночной экономики. Тем не менее, постепенно расширяется сфера предпринимательской деятельности, формируется новое поколение деловых людей, идет рыночная трансформация в общественном сознании, изживаются стереотипы, препятствующие развитию предприимчивости людей. Важными условиями успешного развития предпринимательства в нашей стране являются:

- создание благоприятной экономической среды по формированию рынка;
- политическая стабильность;
- социальная защищенность бедных слоев населения;
- создание заслона для коррупции чиновничьего аппарата;
- правовое и нравственное обеспечение всех аспектов рыночной экономики;
- высококультурная социальная среда.

При умелой социально-экономической политике правительства эти процессы способны в перспективе привести к формированию цивилизованного рынка, развитой экономике и выходу с их помощью России из кризиса, повышению ее роли в мировых делах, достижению более высокого качества жизни большинства населения страны. Многие ученые считают, что наиболее реальный в перспективе вариант политического и экономического устройства России – соединение сильной

власти со смешанной, наиболее социально-ориентированной экономикой.

В современной России, несмотря на сложные перипетии, присущие повседневной жизни, идет трудный, противоречивый процесс экономического оздоровления, укрепления всех видов легитимного предпринимательства; постепенно создаются условия для его нормального существования, в том числе формирование позитивного отношения к предпринимателям.

Для успешного становления сильного российского государства необходимо появление нового типа взаимоотношений бизнеса, власти и общества, который должен обеспечить «достойную жизнь и свободное развитие человека».

Контрольные вопросы:

1. Чем можно объяснить полную бесперспективность «социалистического» предпринимательства?

2. Почему реформы периода «перестройки» привели к краху советской экономики?

3. Какие исторически сложившиеся традиции повлияли на формирование российской модели рыночной экономики?

4. Не означает ли переход к рынку российского общества движения назад в историческом плане?

5. Определите роль и место современного предпринимательства в становлении рыночных отношений.

6. Объясните особенности функционирования российского предпринимательства в современных условиях.

7. В чем состоят объективные и субъективные причины, препятствующие сегодня нормальному развитию предпринимательского дела?

Список литературы:

1. Алейников А.Н. Предпринимательская деятельность: Учебно-практическое пособие. – М., 2003.
2. Андреев И., Павлов К. О критериях выделения малого и среднего бизнеса // Общество и экономика. – 2007. – №7.
3. Бессолицын А.А., Кузьмичев А.Д. Экономическая история России. Очерки развития предпринимательства. – М., 2005.
4. Блинов А.О., Шапкин И.М. Предпринимательство на пороге третьего тысячелетия. – М., 2000.
5. Бубнов Г.Г. Предпринимательство и его роль в формировании и развитии рыночной экономики. – М., 2001.
6. Горюнова С.В. Средние слои и «средний класс» современного российского общества // ОНС. – 2006. – №4.
7. Красникова Е.В. Экономика переходного периода. – М., 2005.
8. Рывкина Р.В. Драма перемен. – М., 2001.
9. Сущенко В.А. История российского предпринимательства. – Ростов-н/Д, 1997.
10. Тарануха Ю.В. Предприятия и предпринимательство в трансформируемой экономике. – М., 2003.
11. Ханин Г.И. Природа становления постсоветской экономики. // ЭКО. – 2007. – №5.
12. История российского предпринимательства: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008.