

УДК 346.26:94 (470+571) «19/20»;338.242.4

DOI: 10.18384/2310-6794-2015-4-15-24

Гольшев В.Г.*Московский государственный областной университет***РОССИЙСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННОСТЬ И ЧАСТНОЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО НА РУБЕЖЕ XIX-XX ВЕКОВ:
ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОСУЩЕСТВОВАНИЯ**

Аннотация. В статье раскрываются отдельные аспекты, характеризующие историю государственного влияния на частное предпринимательство в конце XIX – начале XX вв. **Определяются** и характеризуются этапы эволюции системы государственно-правового регулирования российского предпринимательства конца XIX – начала XX столетий. Автором анализируются особенности становления предпринимательства во второй половине (особенно – в конце) XIX в. По результатам исследования обосновывается вывод, согласно которому становление предпринимательства, как особого социального и экономического явления, характеризующегося рискованым характером деятельности, осуществляемой в целях систематического получения прибыли, в России во второй половине XIX в. было несколько замедленно, по сравнению со странами Запада. Вместе с тем, опыт частного предпринимательства второй половины XIX в. содействовал выработке новых нормативных правовых актов, актуализировавших правовое регулирование государством торгово-промышленной деятельности с целью её дальнейшего развития. (В ходе подготовки материала статьи использованы данные Справочно-правовой системы КонсультантПлюс (URL: <http://www.consultant.ru>).

Ключевые слова: государственное влияние, государственная политика, Российская империя, предпринимательство, коммерция, конец XIX века, начало XX века, промышленность, торговля, купечество, гильдии, правовая система.

V. Golyshev*Moscow Regional State University***RUSSIAN STATE AND ENTREPRENEURSHIP AT THE TURN OF THE 20TH
CENTURY: SOME ASPECTS OF COEXISTENCE**

Abstract. The article covers some aspects of the history of the Russian state impact on entrepreneurship at the end of the 19th – early 20th centuries. The stages of the evolution of the state-legal system regulating the Russian entrepreneurship are determined and characterized. The author examines the features of the Russian entrepreneurship starting up in the second half and the end of the 19th century. The conclusion is made that the beginning of the Russian entrepreneurship as a certain social and economic phenomenon characterized by risk-taking activity implemented in pursuing systematic profit falls on the second half of the 19th century, which was rather late in comparison with western countries. However the experience of private entrepreneurship of the second half of the 19th century promoted the working out of new standard acts regulating trade and industrial activity with a view of its further development.

Key words: state impact, state policy, Russian Empire, entrepreneurship, commerce, the end of the 19th century, early 20th century, industry, trade, merchants, guilds, legal system.

Экономика любой страны, и Россия (Российская империя) здесь не исключение, развивается по общепринятым правилам – через появление и развитие частной собственности, таких понятий, как прибыль, сделка, рынок. Товарно-денежные отношения невозможно запретить или ограничить, государство от этого может только проиграть. Но при преваляции таких идей, как патернализм, государство стремится (а граждане – не против этого) осуществлять если не тотальный, то, по крайней мере, глобальный контроль за предпринимательством, заставляя коммерсантов и производителей думать в первую очередь о «государственных интересах»¹. Но существовали и иные причины преваляции в российской действительности и в эволюции российского предпринимательства идей патернализма [11].

В эволюции системы государственно-правового регулирования российского предпринимательства конца XIX – начала XX столетий оправдано выделение двух этапов.

К первому этапу относится факт появления законодательных актов, базовую основу которых составлял принцип, делавший коммерсанта главным объектом фискальных сборов со стороны государства, каким бы видом предпринимательства тот ни занимался. Естественно, что данный подход влёт за собой рост налогового бреме-

ни на предпринимательство в сфере промышленного производства (учитываем ещё и тот факт, что для учреждения предприятия предпринимателю необходимо было внести купеческий – гильдейский – взнос).

Второй этап эволюции государственно-правового регулирования предпринимательства в России был напрямую связан с принятием нормативных правовых актов, согласно которым объектом налогообложения становился не коммерсант, а его предприятие [1, с. 25–28].

Одним из основных цивилизационных принципов, на которых базируется рыночное предпринимательство, непосредственно связан с правовым положением как самого предпринимателя, так и его деятельности в государстве. Как известно, право является самым сильным регулятором общественных отношений, и предпринимательские отношения здесь не являются исключением. В основном, именно право определяет так называемые «правила игры» для предпринимательской деятельности, которые, с одной стороны, предоставляют субъектам хозяйственной деятельности определённую степень свободы, а с другой – ограничивает само государство, препятствуя его произвольным экспроприаторским вторжениям в частные хозяйственные отношения. В то же время, действенность права гарантирует предпринимателям, что результат их инициативных экономических усилий или инновационного риска не будет изъят под каким бы то ни было предлогом, чем, собственно, и

¹ Мы сознательно берём это словосочетание в кавычки, поскольку и здесь имеют место огромные различия применительно как к России, так и к Западной Европе.

стимулирует их инициативу и высокопродуктивный труд.

Эволюцию экономического развития нельзя сводить, как это слишком часто делалось, к истории научно-технического прогресса. Любая теория роста в первую очередь представляет собой теорию человеческих отношений, и в первую очередь – именно правовых. Законодательству принадлежит главная роль среди институциональных норм предпринимательства. Это обусловлено тем, что только правовые нормы наиболее эффективно регулируют отношения не только между государством и предпринимателями, но и непосредственно между самими субъектами хозяйственных, экономических отношений [6]. Именно поэтому одним из наиболее важных и значимых направлений работы правительства стало создание законодательной базы, регулирующей деятельность иностранных предпринимателей на территории Российской империи. Следует отметить, что законодательство о деятельности иностранного капитала лаконично вписалось в общую правовую среду предпринимательства России.

В целях интенсификации экономического развития страны правительство было заинтересовано в привлечении зарубежных предпринимателей и их располагаемых ресурсов в российскую империю. До конца XIX в. привлечь частный иностранный капитал в российскую производственную сферу было весьма проблематично. С одной стороны, этому мешало отсутствие эффективных гарантий по правам иностранных компаний и граждан, которые существенно ограничивались в своей инициативной деятельности. С

другой стороны, имело место валютное колебание курса бумажного рубля с обнаруживающейся тенденцией к его обесцениванию, что существенно снижало инвестиционную привлекательность для инициатив со стороны иностранных предпринимателей.

В 1891 г. был принят новый таможенный тариф, определивший невыгодность ввоза товаров на территорию России по сравнению с ввозом в неё капиталов. В 1897 г. была проведена денежная реформа, обеспечившая Россию твёрдыми валютными ресурсами. Принятые меры побудили иностранных производителей и предпринимателей к учреждению дочерних фирм зарубежных компаний, а также открытие их филиалов в России [3].

Вместе с тем, привлечение иностранного капитала не должно было создавать ему условия для занятия ведущих позиций в экономике России. Поэтому правительство стремилось создать такую законодательную базу, которая обеспечивала бы экономическую безопасность страны.

Формирование системы предпринимательства как особого вида хозяйственно-экономической деятельности в России второй половины XIX столетия было обусловлено удалённостью предпринимателей от западноевропейских торговых центров. И, как следствие, существовали и действовали иные социально-экономические, правовые и культурные условия формирования предпринимательства. Неравномерное заселение России лишь добавляло сложностей в развитие предпринимательства, вынуждая государство, подталкивая власти всех уровней усиливать контроль над экономикой страны и отдельных регио-

нов в целом [9, с. 34–36, с. 76–78]. С одной стороны, это ограничивало возможности российского предпринимательства, сокращало его социальную базу, само желание развиваться вширь и вглубь. Но с другой стороны, превращало то же предпринимательство в один из секторов мобилизационной экономики, готовой, при необходимости, стать составным элементом огромной государственной системы хозяйствования.

Конечно, далеко не всех это устраивало, но между тем российская ментальность предопределяла законопослушность предпринимателя, его – несмотря на критику государственной системы – готовность уступать государству во всём и всегда, но сохраняя своё дело. Насколько подобная политика была оправдана и традиционна? Предприниматель готов был пойти на уступки, сохраняя конформизм с властью, но – ради спасения своего дела, своей семьи, своего имени.

Однако существовали и иные причины, предопределяющие особенности эволюции российского предпринимательства.

Это и то, что потребность населения, как в продуктах питания, так и в промышленных товарах могла быть удовлетворена только с развитием местного производства. Не случайно ведь существовало деление российских губерний (в экономических исследованиях) на *производящие* (с избытком и недостатком) и *потребляющие* [11]. Для любой иной европейской страны подобное явление – нонсенс. Но не для России, с её огромными географическими пространствами, различиями в культуре ведения хозяйства, в религии, ментальности и проч.

При этом становление предпринимательства во второй половине (особенно – в конце) XIX в. имело некоторые особенности.

Во-первых, основным носителем предпринимательского уклада в течение длительного времени было не только частное предпринимательство, но и государство, которое выступало достаточно самостоятельным субъектом хозяйственных отношений и пользовалось определёнными преимуществами. Подобное положение дел сложилось, по-видимому, ещё со времён Ивана Грозного, а получило развитие при Петре Великом, при котором государственный сектор экономики зацвёл пышным цветом, несмотря на критику со стороны крупнейших предпринимателей, тех же Демидовых или Поляковых, Рябушинских или Третьяковых, считавших, что государственные, или казённые, предприятия приносят казне только убытки.

Ещё в конце XVII – начале XVIII столетий борьба Петра Великого за выход к Балтийскому морю (как и к Чёрному) затребовала крупной промышленности, способной производить металл, лить пушки, создавать «пороховое зелье», холодное и огнестрельное оружие. Царь увидел выход в насаждении «казённых» предприятий, которые должны были превратиться в профильные для всего индустриального сектора экономики.

Россия в то время не была особым исключением. Однако с течением времени в странах «первого эшелона» развития предпринимательства (Англия и Франция) «казённые предприятия всё в большей мере начинали сосуществовать с частными, которые за 150–200 лет явно оттеснили «казённые» заво-

ды на второй план. В странах «второго эшелона» эволюции предпринимательства (Германия, Россия, Япония) «казённое» хозяйство продолжало играть весьма значительную роль. Германии и Японии для преодоления подобной ситуации понадобилось пережить интегральные государственные кризисы, а Россия сохраняла свои патерналистские стремления даже в условиях падения монархии и перехода к «диктатуре пролетариата».

В России правительство даже в самом конце XIX столетия по-прежнему с недоверием относилось к уже господствовавшему в стране частному предпринимательству, не допуская его, например, в оборонную промышленность. Государство не выпускало из своего владения горнодобывающие и металлообрабатывающие предприятия, железные дороги (тогда уже достаточно протяжённые), недра, лесные и земельные угодья [14].

В-вторых, основной сферой предпринимательской деятельности было посредничество, а не промышленность или сельское хозяйство. Этот факт, пожалуй, доказывает то, что и российское, и западноевропейское предпринимательство, несмотря на различия, развивались по одним законам и направлениям. Соответственно, все попытки выдать российскую коммерцию как нечто необычное и оригинальное не имеют под собой никаких оснований. Конечно, различия существовали, но не настолько они были определяющими, чтобы говорить об «особом пути развития» страны. Подобный подход был более приемлем для анализа российских социальных групп (вспомним основные направления анализа российского общества,

предпринятые сторонниками так называемого «нового направления» в исторической науке [7, с. 11–30]).

В-третьих, государственный сектор в экономике региона оставался значительным, а ряд важнейших отраслей промышленности был (особенно в восточных районах страны) фактически монополизирован властями, что сужало поле деятельности частных предпринимателей. Последние отвоёвывали «жизненное пространство» постепенно, шаг за шагом, причём действовали они нередко не в рамках закона, а обходя его, что, впрочем, для России было делом обыденным. Но это «отвоевание» сопровождалось, к сожалению, трагедиями, человеческими жертвами (которые так удачно представлены в произведениях, например, А.Н. Островского).

В-четвёртых, поскольку менталитет российского купечества второй половины XIX столетия в значительной степени основывался на вере (преимущественно – на православной), можно говорить о ментальности предпринимателей – православных христиан, купцов-мусульман, купцов-старообрядцев, купцов-иудеев, как факторе, определяющем их присутствие в предпринимательской жизни Российской империи.

Проблемы комплексного духовно-нравственного облика предпринимателя того времени, роли религии в системе его нравственных ценностей, её влияния на особенности национального характера российских купцов, безусловно, заслуживают отдельных исследований. Однако в этой связи следует отметить, что особенности национального типа российского предпринимателя всё же позволяют

выделить такие его характеристики, как патриотизм и приверженность религиозным ценностям.

Что же касается собственно личности предпринимателя, то религиозность, безусловно, облагораживала его социальный облик. Однако в большей степени восприятие религиозной культуры способствовало формированию особой шкалы ценностей, в которой богатство и накопления занимали не главное место в шкале личностных ценностей. Именно этот аспект, по нашему представлению, более точно отражает одну из особенностей менталитета российского предпринимателя, купца и фабриканта.

Российская христианская народная этика характеризовалась заметным преобладанием духовно-нравственных начал над материальными. Труд воспринимался как добродетель, а богатство – как источник делания добра людям. Фамильное дело по мере своего развития сопровождалось развитием окружавшей его социальной инфраструктуры. При производствах, как правило, создавались ремесленные училища, больницы, школы, библиотеки, клиники, аптеки, богадельни и иные подобные объекты социальной направленности. Всё это считалось обязательным атрибутом жизнеустройства.

Добровольные пожертвования и развитие меценатства обеспечили строительство храмов, создание целого ряда театров, оперных студий, музеев и галерей. Появлялись различные собрания, осуществлялся выпуск книжных серий и художественных журналов. Благодаря финансовой поддержке стали возможными новые географические экспедиции. Основная

масса университетов, институтов и научных лабораторий также была открыта на средства купеческих семей.

Таким образом, расцвет российской культуры конца XIX – начала XX вв. был в полной мере подготовлен русским купечеством. Здесь следует упомянуть о негласной купеческой иерархии, о которой писал В. Рябушинский: «На вершине уважения стоял промышленник-фабрикант, потом шел купец-торговец, а внизу стоял человек, который давал деньги, учил векселя, заставлял работать капитал. Его не очень уважали, как бы дешево его деньги ни были, и как бы приличен он сам ни был...» [2].

Всё это свидетельствовало о том, что в России предпринимательство развивается как по своим, особым законам, так и согласно общеевропейскому вектору экономической эволюции [10]. Но превалировала ментальность обывателя, и сама история страны, которая, несмотря на привязанность предпринимательства к общим канонам, диктовала те правила, которые обеспечивали бы предпринимательству оптимальные правила существования. А это было наиболее важным элементом всей хозяйственной деятельности российских предпринимателей [4, с. 118].

Вот в таких противоречиях и развивалось российское предпринимательство, которое, однако, несмотря на довольно непростые условия своего существования, «отвоёвывало» у государства один сектор экономики за другим. Действительно, противоречия в хозяйственной сфере весьма негативно сказывались на коммерческих достижениях страны, но они, однако, способствовали тому, что российское

купечество (этот термин более подходящий для российской действительности) выстраивало настолько гибкую свою «политику», что ей и успехам предпринимателей российских могли позавидовать их западноевропейские коллеги.

Даже превалирование патерналистских тенденций (и извечная нелюбовь российских властей к Западу) не помешало российским купцам выйти на международный рынок. И в мирные годы, и во время вооружённых конфликтов российские товары всегда можно было найти на рынках Западной Европы, а затем и Америки. По качеству с ними не могли конкурировать товары из многих иных стран (в первую очередь это касалось сельскохозяйственной продукции).

Специфические условия российского предпринимательства влияли и на формирование купечества, на его взгляды, на уклад жизни, на характер взаимоотношений (как в предпринимательской среде, так и в семейном кругу).

Запись в гильдии не ограничивалась, и в результате состав купцов выглядел довольно пёстро. Социальное положение купечества не отличалось стабильностью, шёл большой отток (и не меньший приток) из купечества в иные социальные страты (например, в мещанство). Слабая преемственность капиталов (известные семейные предпринимательские «кланы» – это скорее исключение из правил, чем обыденный случай) была следствием общей неустойчивости торгово-промышленного предпринимательства, вызванной узостью рынка, неразвитостью кредита, наличием различных ограничений и регламентацией, сковывавших иници-

ативу и предприимчивость купцов [12, с. 55, с. 67–68, с. 77; 13, с. 35, с. 38, с. 44].

Следует также отметить, что во второй половине XIX в. многие предприниматели пересмотрели своё отношение к образованию. В значительной степени этому способствовало развитие промышленности, банковского дела, транспортной системы и путей сообщения, возникновение новых отраслей производства. Кроме того, обострялась и конкуренция между капиталами. В купеческих домах появляются личные библиотеки, которые постепенно перестают быть редкостью, а состоятельные члены сословия стремятся обеспечить своим детям престижное образование.

Если в начале XIX столетия книжная мудрость черпалась в основном из старопечатных книг духовного содержания, то во второй половине XIX в. круг чтения провинциального купечества становится более разнообразным, включая как религиозную литературу, так и произведения светских авторов, и периодические издания [5].

Однако, несмотря на заметное изменение отношения к образованию, большинство граждан продолжало сохранять традиционный взгляд. Такое положение дел объяснялось прежде всего тем, что пополнение купеческих рядов шло в основном за счёт крестьянства, которое несло с собой медленно поддающиеся изменениям народные представления о том, что образование для жизни – не главное, а книжное знание недостаточно эффективно, чтобы им руководствоваться.

В тех же случаях, когда родители придавали образованию значение, речь могла идти лишь о воспитании мальчиков. Отношение к женскому

образованию в купеческой среде оставалось по большей части отрицательным.

Выбор места учёбы ребёнка определялся целым рядом факторов, к числу которых относилось положение его родителей в обществе, их материальные возможности и общественно-политические умонастроения. Кроме того, немалое значение имел личный опыт родителей, их корпоративный менталитет, а также культурный кругозор, педагогическая осведомлённость и т.п.

Со временем в пользу школьного образования заработала и традиция. Когда у купцов, в своё время обучавшихся в учебных заведениях, дети достигали школьного возраста, у них уже не было предубеждения против школ. Поэтому они охотно отдавали своих сыновей в училища и гимназии [5].

Развитие общественных отношений необходимо повлекло преодоление замкнутости духовного развития различных социальных групп и существенным образом повлияло на трансформацию досуга, который в первой половине девятнадцатого столетия был лишь областью отдохновения от деловой активности.

В конце XIX вв. купеческий досуг, сохраняя традиционные черты, главным образом включал в себя в основном чаепития, частые и обильные застолья, гулянья. В этих излюбленных формах организации свободного времени обнаруживались и сохранялись традиционные черты общественно-уклада того времени. Вместе с тем, наряду со сложившимися формами досуга, обнаруживаются и новые явления, связанные, как правило, с организациями увеселений и праздников в масштабах города. Благодаря этому

культура досуга преобразовывается и прививается городским сословиям. В то же время стремление представителей купечества к социальной и культурной самоорганизации обуславливает необходимость формирования соответствующих их интересам коллегиальных структур, результатом чего стало их активное участие в создании Общественного клуба и Коммерческого собрания.

Культурно-бытовой облик провинциального купечества также имел специфические черты. В первой половине XIX столетия сфера частной жизни большинства купцов ограничивалась рамками собственного дома. Его архитектура и внутреннее убранство реализовывали двойственное стремление – отделить внутренний мир семьи от внешнего мира и, одновременно, символизировать её общественное положение и состоятельность. Устройство и даже внешний вид усадеб гильдейцев были подчинены потребностям их коммерческой деятельности [5].

Всего этого мы не обнаружим, например, анализируя западноевропейское предпринимательство и его связь с местными административными ресурсами и управлением, с историей, её особенностями в условиях стабильного развития или кризисных моментов. И это очень важно для понимания особенностей развития деловых кругов различных стран.

Существенные изменения в социально-экономической жизни России во второй половине XIX столетия не могли не найти отражения в законодательной деятельности властей – местных и центральных. При этом российская законодательная система имела противоречивый характер [7].

Такое положение дел обуславливалось, на наш взгляд, определённой разнонаправленностью стоящих перед государством задач. С одной стороны, было необходимо проводить либерализацию экономической политики государства и тем самым привлекать в экономику внешние и внутренние инвестиции, но с другой – фискальные интересы государства требовали формирования соответствующих «правил игры», существенно корректирующих привлекательность предпринимательской деятельности.

Политика государства в сфере предпринимательской деятельности реализовывалась в условиях сложной социальной структуры общества и была организована на началах корпоративности. Процесс либерализации торговой, промышленной и банковской деятельности протекал медленно и противоречиво, что неизбежно сказывалось на его эффективности. Следствием этого была неустойчивость как социального, так и правового статуса предпринимателей. Конечно, купечеству предоставлялись различные льготы как в сфере торговли, так и в сфере производства. В этой связи следует отметить, что конкуренцию им составляли мещане и крестьяне, которые также были свободны в занятиях этого рода. Однако эта конкуренция существовала в большей степени формально, чем фактически, поскольку ни мещане, ни, тем более, крестьяне не обладали финансами и знаниями для ведения серьёзных торговых операций. А мелкая (в том числе и оптовая) торговля не могла составить конкуренцию крупным купеческим домам. Она могла только проявить тягу к развитию. Но именно мелкооптовая торговля служи-

ла источником первоначального накопления капитала в России; многие из известных в стране и за рубежом предпринимателей начинали свой путь как раз с доходов от торговли мелким оптом [8, с. 201–204].

Становление предпринимательства, как особого и весьма сложного социально-экономического явления, характеризующегося целым комплексом признаков, из которых к числу основных следует отнести инициативный рискованный характер и направленность на систематическое получение прибыли, в России во второй половине XIX в. было несколько замедленно, по сравнению со странами Запада. Причины данного положения дел имеют комплексный и многочисленный характер. Однако очевидно следующее: опыт частного предпринимательства второй половины XIX в. в значительной степени содействовал выработке новых законодательных актов, более чёткой регламентации торгово-промышленной деятельности, с целью её дальнейшего развития как в частном сегменте, так и в сфере государственного предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Вербина О.Л. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России во второй половине XIX века // История государства и права. 2010. № 18.
2. Галимова Л.Н. Этноконфессиональный фактор в формировании средневожского купечества [Электронный ресурс]. URL: http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2012/Istoria/4_100935.doc.htm (дата обращения: 20.11.2015).
3. Гиндин И.Ф. Банки и экономическая политика в России (XIX – начало XX в.). Избранное. Очерки истории и типо-

- логии русских банков. М.: Наука, 1997. 623 с.
4. Кузнецов В.Н. Предпринимательство и процессы модернизации Российской империи во второй половине XIX века (на материалах Северо-Западного района). СПб.: Астерион, 2014. 312 с.
 5. Лернер Л.А. Частная жизнь русского провинциального купечества в XIX в.: На примере Курской губернии: автореф. дис. ... канд. истор. наук. Курск, 2003. 25 с.
 6. Морозова И.А. Государственно-частное партнёрство как стратегический ресурс развития предпринимательства. Волгоград: ВолгГТУ, 2013. 143 с.
 7. Поликарпов В.В. «Новое направление» – в старом прочтении // Поликарпов В.В. От Цусимы к Февралю. Царизм и военная промышленность в начале XX века. М.: Индрик, 2008. 552 с.
 8. Предпринимательство и городская культура в России. 1861–1914: сборник. / Сост.: У. Брумфилд, Б. Ананьич, Ю. Петров. М.: Три квадрата, 2002. 312 с.
 9. Свердликова Е.А. Традиции и ценности российской деловой культуры. М.: МАКС Пресс, 2011. 419 с.
 10. Судовиков М.С. Купечество северо-востока Европейской России в последней четверти XVIII – начале XX века: опыт социальной революции: автореф. дис. ... докт. истор. наук. Екатеринбург, 2013. 570 с.
 11. Труды Комиссии по естественно-историческому районированию СССР [Текст] / гл. ред. акад. С.Г. Струмилин. М.; Л.: Изд-во АН СССР, 1947. Т. 1: Естественноисторическое районирование СССР / отв. ред. Д.Г. Виленский. М.: Изд-во АН СССР, 1947. 372 с.
 12. Харсеева Н.В. Московское купечество на рубеже XIX–XX веков: социокультурный анализ. Краснодар: КСЭИ, 2013. 174 с.
 13. Холопов Ю.В. Традиции и судьбы калужского купечества: трилогия на основе родословных исследований. Калуга: СерНа, 2012. 383 с.
 14. Шацилло К. Оружие и бизнес // Аргументы и факты. 1993. № 20.