Экономическая история
Документы, исследования, переводы

СТЮАРТ РОСС ТОМПСТОН

РОССИЙСКАЯ ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ XIX – НАЧАЛА XX в.: ОРГАНИЗАЦИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЕ



МОСКВА
РОССПЭН
2008

УДК 339.1(091)
ББК 63.3(2)+65.428
Т 56

Перевод с английского Ю.А. Петрова

Томпстон Стюарт Росс

Т 56 **Российская внешняя торговля XIX – начала XX в.: организация и финансирование** / Стюарт Росс Томпстон; [пер. с англ. Ю.А. Петрова]. — М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2008. — 471 с. — (Экономическая история. Документы, исследования, переводы).

ISBN 978-5-8243-09577

В монографии английского историка д-ра Стюарта Р. Томпстона исследованы система организации и инфраструктура российской внешней торговли в XIX — начале XX в. Автором проанализированы такие ключевые проблемы, как источники финансирования товарообмена, эволюция торгового предпринимательства в контексте экономической политики правительства Российской империи, место России и русских в международной торговле. Несомненный интерес представляют очерки по истории ведущих внешнеторговых фирм России.

Книга написана с привлечением новых документов из архивов банкирских домов Великобритании. Эти материалы не только предоставляют в распоряжение историков множество ранее неизвестных данных об активности предпринимателей в сфере российской внешней торговли, но и позволяют верифицировать имеющиеся в литературе суждения о природе русского делового мира.

Книга рассчитана на исследователей экономической истории.

УДК 339.1(091)
ББК 63.3(2)+65.428

ISBN 978-5-8243-09577

© Томпстон С.Р., 2008
© Петров Ю.А., перевод на русский язык, 2008
© Российская политическая энциклопедия, 2008

К РОССИЙСКОМУ ЧИТАТЕЛЮ

Работа над этой книгой была начата в 1980-е гг.* В то время архивные материалы, находившиеся на территории тогда еще существовавшего СССР, были не столь широко доступны для западных ученых, как это стало в 1990-е гг. Однако тем исследователям, кого интересовали аспекты экономического развития России до 1914 г., выяснение роли страны в международной торговле представлялось вполне разрешимой задачей. Поскольку по самой своей сути эта тема предполагала изучение взаимоотношений России с другими странами, она могла быть раскрыта на основе тщательного освоения архивного материала за пределами России, в частности на базе фондов британских архивов.

Случайным образом коммерческие банки Лондона, в XIX в. игравшие ключевую роль в международной торговле, в 1980-е гг. стали открывать свои архивы для исследователей. Учитывая тот факт, что ряд банкирских фирм лондонского Сити (например, Брандтов и Шредеров) с начала XVIII в. наладили торговые связи с Россией и британские купцы с этого времени играли важную роль в развитии ее внешней торговли, ученым представилась возможность пролить свет на торговые связи России с остальным миром.

Хотя в предлагаемом вниманию читателя исследовании и рассматриваются основные сюжеты, привлекавшие внимание с XIX в. (характер торговли и государственное регулирование международной торговли), основная наша задача состоит в том, чтобы наметить контекст, в рамках которого можно изучать деятельность отдельных коммерсантов и торговых компаний. С этой точки зрения архивы лондонских коммерческих банков и банкирских фирм представляют большую ценность. Они содержат чрезвычайно важные сведения о деловой активности отдельных торговцев, которым эти банки предоставляли кредит. Поэтому есть возможность рассмотреть внешнюю торговлю вне

---

* В основу издания положен доработанный текст докторской диссертации С.Р. Томпстона, защищенной им в 1991 г. в Ноттингемском университете (Великобритания), «Организация и финансирование российской внешней торговли до 1914 г.» («The Organisation and Financing of Russian Foreign Trade before 1914»). Диссертация ранее не публиковалась *(прим. ред.)*.

традиционного комплекса проблем, включающего изучение характера товаров, тарифных ставок и соответствующих сюжетов.

Исследования такого рода у западных ученых утратили популярность ко второй половине XX в. В Советском Союзе подобные темы также не вызывали интереса в научной среде. Господствовавшая тогда марксистско-ленинская идеология в области изучения международной экономики давала в большей степени импульс анализу и прогнозированию экономического и политического развития мира. Она практически не касалась таких тем, например, как эволюция внешнеторговой политики государства, еще меньше можно было узнать об отдельных представителях международной коммерции или торговых компаниях.

Начавшиеся после 1991 г. политические процессы заставили академические круги России пересмотреть свое отношение к этой теме. На протяжении приблизительно последних пятнадцати лет российские ученые занимаются переоценкой того вклада, который внесли частные предприниматели в экономическое развитие России. Среди ведущих представителей данного направления следует упомянуть учеников В.И. Бовыкина — Ю.А. Петрова и И.В. Поткину. Обнаруженные ими материалы, отсутствующие в британских архивах, равно как и сделанные на их основе наблюдения, оказали неоценимую помощь при написании моей работы.

Таким образом, настоящая книга является плодом международного сотрудничества. Она представляет собой результат более чем двадцатилетней работы, которая развивалась по мере того, как становились доступными необходимые источники. В особенности двое российских ученых подвигли меня на то, чтобы воспользоваться плодами серьезной исследовательской работы, проведенной в России, и не отдать им должное было бы непростительно с моей стороны. Прежде всего, я хотел бы выразить искреннюю признательность покойному ныне В.И. Бовыкину, который на протяжении долгих лет делал очень многое для налаживания контактов между российскими учеными и их собратьями по цеху экономической истории, особенно в Великобритании. Это позволило мне завести личные знакомства с коллегами из России, которые оказали большую помощь и консультировали меня по теме настоящего исследования. Особую признательность хотелось бы выразить Ю.А. Петрову. Без его искреннего интереса и поддержки работа едва ли дошла бы до стадии публикации.

С. Томпстон

ВВЕДЕНИЕ

Среди западных историков широко распространено мнение, что в России государство играло доминирующую роль в процессе экономического развития страны. Этот традиционный взгляд восходит к известной концепции Александра Гершенкрона о значении государственного вмешательства для преодоления экономической отсталости России[1]. В последние годы предпринимались попытки несколько восстановить нарушенный Гершенкроном баланс; в частности, делался акцент на степени участия в экономическом прогрессе частного предпринимательства. Важным в этом плане представляется исследование Ольги Крисп, которая подчеркивает роль в экономическом развитии неправительственной инициативы, или, как называет автор это явление, «автономного фактора роста», действовавшего наряду с «государственным фактором»[2].

Исследование роли соответственно обоих факторов в экономическом развитии России сосредотачивалось прежде всего на проблеме индустриального роста. Однако, несмотря на наличие обширной литературы, посвященной теме воздействия государства на внешнюю торговлю России, сравнительно неизученным остается вопрос, в какой мере внешнеторговые отношения развивались независимо от правительственной политики. Исследование этого аспекта российской международной торговли является поэтому главной задачей настоящей работы. Изучение роли частных торговых фирм, занятых в данной отрасли, позволит убедиться в том, что, несмотря на попытки царского правительства вмешиваться в сферу международной торговли, взаимодействие российского народного хозяйства с мировой экономикой было достаточно интенсивным, чтобы ослабить влияние государства в этой области.

Наблюдение С.Г. Струмилина о том, что в 1860 г. оборот российской внешней торговли примерно вдвое превышал объем промышленного производства в стране, красноречиво свидетельствует, что внешняя торговля отнюдь не была периферийной отраслью российского народного хозяйства[3]. Исследования о внешней торговле дореволюционной России, выполненные по ту сторону бывшего идеологического барьера, весьма немногочисленны, а общие труды, касающиеся истории внешней тор-

говли, рассматривают прежде всего ее структуру и воздействие на нее таможенно-тарифной политики правительства[4].

Дореволюционные российские описания внешней торговли, напротив, относительно обильны — следствие осознания важности международной торговли для экономического благосостояния России[5]. Наиболее значимыми в этом плане являются работы об экспорте российского зерна. В последние три десятилетия существования Российской империи эта статья экспорта приобрела решающее значение для страны, но была легко уязвима со стороны иностранной конкуренции. Под влиянием вывоза зерна из Северной Америки цены на мировом хлебном рынке упали, что самым неблагоприятным образом отразилось на российской экономике. К концу XIX в. возникла серьезная конкуренция на международном зерновом рынке со стороны таких незначительных прежде стран, как Аргентина, Австралия, Индия и Румыния. Неудивительно, что в этих экономических условиях авторы работ о российской экономике должны были уделять столь много внимания изучению позиции страны в системе международной торговли. Труды о российской хлебной торговле М.П. Федорова, П.И. Лященко и Л.Н. Юровского являются замечательным примером обеспокоенности современников положением дел в этой отрасли[6].

Книга М.П. Федорова, доводящего свое исследование до 1887 г., построена на материале нескольких железнодорожных компаний, служащем полезным источником по проблемам организации хлебной торговли на внутреннем рынке и экспорта зерна через морские порты России. Особую ценность представляют списки хлеботорговых фирм, действовавших во всех крупных портах. П.И. Лященко сосредоточил внимание на исследовании проблемы производства российского зерна, его экспортных рынков и угрозы потери этих рынков под влиянием тарифной политики Германии. Приводимый автором обзор истории хлеботорговли в XIX в., статистические данные о сборе хлебов в России и рыночных ценах на зерно представляют собой незаменимый источник для исследования проблемы. Л. Юровский, который сам возглавлял крупную хлеботорговую фирму на Черном море, привел ценную информацию о системе российской хлеботорговли. Эту полезную, но незаслуженно забытую работу выгодно выделяет предпринятый автором анализ региональных различий в организации хлеботорговли. Юровский к тому же исчерпывающе изложил спорный вопрос о «демократизации» хлебной торговли. Речь в данном случае идет о том, что наметившаяся в конце XIX в. фрагментация этой отрасли, равно как и облегчение доступа к отечественному кредиту и расширение

сети внутренних путей сообщения, привели к наплыву в хлеботорговлю значительного числа комиссионеров-посредников.

Уместно упомянуть в этой связи работу Т.М. Китаниной о хлебной торговле России[7]. В этом исследовании заметно стремление автора опровергнуть тезис о «демократизации» с помощью аргумента о том, что подобная тенденция «неизбежно открывала путь к концентрации торговли в руках монополистических фирм и банков»[8]. Попытка примирить эти противоположные позиции будет предпринята нами ниже (см. главу 3). Несмотря на национально-акцентированный подчас тон автора, работа Т.М. Китаниной представляет обстоятельную сводку данных о российской хлеботорговле, включая все ее стадии — от крестьянского двора до морского порта, причем особое внимание автором уделено вопросу о влиянии правительственной политики на эту отрасль. Отметим содержащийся в книге материал об участии российских банков в развитии кредитных операций в зерноторговле и составленный автором список ведущих фирм, занятых в этой отрасли.

О внешней торговле России в целом ценную информацию содержит исследование И.М. Кулишера[9] — очерк истории внешней торговли страны с древнейших времен до начала XX в., где основное внимание уделено XVIII в. К сожалению, предпринятый им анализ деятельности торговых фирм и кредитных отношений между русскими и иностранными коммерсантами не выходит за пределы первой четверти XIX в. И.М. Кулишер обращался также к вопросам таможенно-тарифной политики, но этот сюжет гораздо основательнее рассмотрен в трудах К.А. Лодыженского и М.Н. Соболева[10].

Работа К.А. Лодыженского о тарифной политике России касается проблемы вмешательства со стороны государства в международную торговлю со времен Киевской Руси до 1868 г. По содержанию она сводится к изложению попыток правительства согласовать свои фискальные, протекционистские и политические цели и стремления главным образом с начала 1700-х гг. до 1868 г. Широкий хронологический охват работы неизбежно приводит к поверхностному изложению. Гораздо более ценным представляется исследование М.Н. Соболева, который сосредоточил свое внимание на периоде второй половины XIX в. Как и книга Лодыженского, работа Соболева затрагивает фискальные, протекционистские и внешнеэкономические цели российского правительства. И хотя аргументы за или против системы свободной торговли со времени Соболева стали более изощренными, особенно с развитием теории монополистической конкуренции, концепций занятости и современного экономического благосо-

стояния, основной тезис автора о том, что российская тарифная политика обуславливалась в первую очередь стремлением расширить доходы государственной казны, в целом приемлем и сегодня.

Гораздо позже этих авторов А. Каган проанализировал выгоды и убытки правительственной тарифной политики для российских производителей и потребителей, а В. Кирхнер показал, что российские высокие таможенные тарифы лишь несущественно сдерживали экспортные операции множества действовавших в России немецких фирм[11]. Однако для тогдашней Великобритании, основными статьями экспорта которой являлись текстиль, уголь и железо, подобные тарифы несомненно тормозили ввоз ее товаров в Россию. Историки дискутируют относительно роли тарифной политики во внешней политике России, в экономической политике правительства, а также по проблеме воздействия тарифного курса на рост благосостояния российского потребителя. Однако, за исключением исследования В. Кирхнера, мало внимания уделяется влиянию тарифов на деятельность предпринимателей, занятых внешнеторговыми операциями. Данный аспект будет рассмотрен нами в главе 1.

Пока же отметим, что тарифы не в столь значительной степени воздействовали на российскую внешнюю торговлю, как полагали современники. Более того, тарифная политика была чревата последствиями, которых не могли предвидеть ее архитекторы. Вплоть до конца XIX в. благодаря этой политике очевидно крепла и без того доминирующая позиция Германии как главного внешнеторгового партнера России. С другой стороны, установлено, что изменения в структуре российской внешней торговли были обусловлены не государственным вмешательством и не внешним технологическим воздействием. На развитие внешнеторгового оборота России влияли одновременно как «автономные», так и «стимулирующие» факторы, причем решающую роль, как будет показано ниже, играла именно первая группа факторов.

Второстепенная роль государства в первом приближении открывается уже при периодизации истории внешней торговли страны. М. Фалкус продемонстрировал, как изменения на внешних рынках, произошедшие в 1890-х гг., стали поворотным пунктом в торговле пшеницей, основной статьей российского экспорта в конце XIX в.[12] Историками экономики в целом признается случайность этого совпадения с общим экономическим подъемом России в 1890-х гг., но, как мы увидим в главе 1, где рассматриваются успехи России в расширении сбыта других экспортных товаров, в истории внешней торговли страны может

быть отмечено по крайней мере несколько поворотных пунктов, что ставит под сомнение всю общепринятую в историко-экономической литературе периодизацию.

Как бы то ни было, основное внимание в нашей работе уделено ведущим торговым фирмам (причем скорее самим коммерсантам, чем собственно осуществляемой ими торговле), и в этом плане периодизация их деятельности оказывается относительно независимой от правительственной политики. Ключевыми периодами здесь, как доказывается ниже, являлись середина 1820-х гг., конец 1860-х и конец 1890-х гг., и лишь для выделения последнего этапа очевидно требуется учесть роль государства. Как сможет убедиться читатель, фактором, повлекшим за собой изменения во внешней торговле почти по всей границе Российской империи, в действительности стало то обстоятельство, что российская международная торговля находилась по преимуществу в руках фирм, принадлежавших выходцам из стран Западной Европы, деятельность которых в значительной степени зависела от тенденций и процессов в мировой экономике.

В начале XIX в. во внешней торговле России, как и повсюду в Европе, преобладали торговые дома (merchant houses) «старого стиля». Они приобретали товары за собственный счет (отличительный признак коммерсанта того времени) и сами занимались страховкой, перевозкой (по морю) и кредитными операциями с этими товарами. Их роль как посредников существенно снизилась начиная со второй четверти XIX в. под влиянием деятельности комиссионерских фирм (comission houses), успеху которых способствовало снижение процентных ставок и облегчение доступа к кредиту в странах Западной Европы. Как следует из названия фирм этого типа, они не занимались покупкой товаров за собственный счет, либо приобретая их по поручению импортеров, либо ведя экспортные операции по заказам внутренних производителей.

В последней четверти XIX в. экономические и технологические перемены повлекли за собой очередной поворот. Возрастание доступности кредита на российском внутреннем рынке, ставшее результатом роста акционерных коммерческих банков, совпало с международной революцией в области коммуникаций, которая была порождением быстрого распространения телеграфа как средства совершения международных трансакций и широкого применения более эффективного парового двигателя в морском судоходстве. Улучшение коммуникации и повышение скорости и надежности транспортировки грузов способствовали становлению международного рынка потребительских товаров и

замене в странах-импортерах обычных торговцев и комиссионеров специальными маклерами (brokers).

Воздействие политики правительства России на характер внешней торговли было действительно заметным в той сфере, где речь шла об открытой поддержке прямого участия банков, судоходных и железнодорожных компаний в системе международной торговли. Свое начало эта политика берет самое раннее в 1890-х гг., хотя еще в 1863 г. Русское общество пароходства и торговли (РОПиТ) фигурировало в качестве экспортера в официальной статистике[13].

Но самым необычным нововведением в этом плане являлись, возможно, специальные экспортные отделы российских коммерческих банков. Если деятельность британских банков по закону была ограничена собственно банковскими операциями, то уставы их российских собратьев включали четкие указания на право заниматься торговлей потребительскими товарами[14]. Британский обозреватель Д. Маккензи Уоллес отмечал, что русские банки были «крупными коммерческими предприятиями, ведущими бизнес самого разного рода... и резко отличались от нашего узкого представления о банке как чисто финансовом учреждении»[15]. В начале XX в. коммерческие банки играли заметную роль в экспорте русского сахара и были также вовлечены в вывоз за границу зерна[16].

Менее развиты были в России экспортные отделы промышленных компаний, хотя два ведущих текстильных концерна, московская фирма «Эмиль Циндель» и Никольская мануфактура С. Морозова, накануне Первой мировой войны открыли собственные экспортные конторы в Маньчжурии[17]. Большинство российских предпринимателей, решавшихся выйти на внешний рынок, сосредотачивали свою активность на рынках, менее развитых по сравнению с внутрироссийским, таких как Иран и Китай. Обычно они действовали в союзе с другими предпринимателями, образуя ассоциации промышленников[18].

Иную организацию вывозной торговли, которая заслуживает упоминания, хотя в нашем исследовании она будет очерчена лишь пунктирно, представляли собой компании по разведке месторождений природных полезных ископаемых. В России они особенно активно проявили себя на рубеже XIX—XX вв. Учреждаемые нередко в Лондоне, они преследовали цель получить вознаграждение за открытие рудных и нефтяных залежей, владея в то же время нефтеносными землями на Кавказе и в других регионах страны. Хотя они оказывали полезные услуги по привлечению инвестиций в этот сектор российской экономики, им в большей степени, чем другим формам торгового предпринима-

тельства, была свойственна тенденция к рискованным, спекулятивным операциям, аферам. Тем самым эти инвестиции подвергались определенной опасности[19].

В области импортной торговли, даже если емкость внутреннего рынка России гарантировала им успех, иностранные предприниматели и промышленники препочитали применять собственную торговую организацию. Эта тенденция проявилась с середины 1870-х гг., когда ведущие западные фирмы, германская БАСФ (1874) и американская «Зингер и К°» (1877), открыли в России отделения по сбыту своей продукции, и связана она была главным образом с успехами индустриализации не в самой России, а за ее пределами[20].

Наконец, российские промышленные фирмы, владельцами которых являлись как российские, так и иностранные подданные, должны были учреждать собственные импортные отделы, чтобы покрывать потребности своих предприятий в заграничном сырье. Данная тенденция наметилась с середины XIX в. Ряд известных фирм, таких как Екатерининский сахарный завод, Невская бумагопрядильня и Российско-Американское товарищество резинового производства «Треугольник», уже в 1863 г. фигурировали в официальной статистике внешней торговли как импортирующие товары за собственный счет. Документы лондонских торговых банкиров начала XX в. свидетельствуют, что к тому времени значение этих операций существенно возросло[21].

Рассмотрение деятельности этих многообразных торговых организаций, принимавших участие в международном товарообороте России, и изучение обратного процесса приспособления их к меняющейся деловой среде предоставляют историку возможность проверить на российском материале некоторые распространенные сегодня представления о природе международного делового сообщества. Особого внимания в этом плане заслуживают работы Ст. Чэпмена, Д. Платта, Ч. Джонса и Дж. Стопфорда[22]. Для освещения космополитической природы российских торговцев, связанных с внешним рынком, пригодна также классификация международных торговцев XVIII в., разработанная А. Каганом.

На вершину торговой иерархии Каган ставит иностранных по происхождению коммерсантов или «представителей заграничных фирм, постоянно находившихся в России или ведших операции в российских портах», специализировавшихся на экспорте основных товаров, вывозимых из страны через порты на Балтийском море (пенька, лен, железо, лес). Вслед за ними появились «коммерсанты — также иностранцы по происхождению, но либо подвергшиеся культурной ассимиляции, либо прини-

мавшие участие в российских корпоративных предприятиях». Олицетворяли эту группу потомки торговых предпринимателей, сообщество которых вело операции в Балтийском регионе еще до завоевания его Россией. Они использовали свои долговременные контакты с производителями на территории Польши и Литвы, а также рынки северного и северо-западного регионов Европы, где добивались очевидного коммерческого успеха. Географически рассеянные и менее специализированные в торговых операциях по сравнению с первой группой, эти торговцы обнаруживали тенденцию к устройству скорее семейных фирм, нежели ассоциаций капитала, более распространенных у предпринимателей первой группы. К третьей группе Каган отнес туземных, т. е. местных торговцев, действовавших в морских портах России и записанных здесь в официальные купеческие гильдии. К ним примыкали торговцы, числившиеся в купеческих гильдиях других городов, но обозначавшие себя как «ведущие торг в портах». Их коммерция, по оценке Кагана, достигала существенных размеров в Петербурге и Архангельске, хотя приводимые им данные не вполне подтверждают это наблюдение[23].

До 1917 г. в России слой торговцев, связанных с внешними рынками, оставался этнически весьма пестрым, отражая позиции страны в системе международной коммерции. Однако, хотя исследование эволюции торгового предпринимательства в XIX в. в значительной степени подтверждает наблюдения вышеназванных авторов, выводы их работ не могут быть применены к России без определенных коррективов. С. Чэпмен подчеркивает, что бóльшую часть известных фирм, занятых в международной торговле в XIX в. и ранее, можно отнести к категории «международных домов» (international houses), т. е. «торговых предприятий, функционирующих одновременно в двух или более странах». Большинство таких предприятий были организованы в виде партнерской фирмы с двумя и более совладельцами, типичным для них являлось постоянное присутствие на рынке, с которым они были связаны. По традиции младшие партнеры проводили несколько лет в заграничных филиалах фирмы, но, как указывает Чэпмен, Россия в этом смысле выпадала из общего ряда, поскольку иностранцы — представители своих фирм обнаруживали тенденцию к постоянному проживанию в стране. Различные причины этого феномена будут рассмотрены нами в главе 5.

Для процветания внешнеторговых фирм немаловажное значение имела их связь с Лондоном, главным центром международной коммерции в XIX в. В период после Наполеоновских войн 1793—1815 гг. Лондон, как магнит, притягивал к себе мно-

жество предпринимателей, основывавших здесь торговые фирмы. В XVIII в. Лондон стал ведущим центром товарообмена колониальной продукцией — сахаром, табаком, хлопком, красителями, а в XIX в. приобрел и статус мирового финансового центра. Ч. Джонс обратил уже внимание, что с возвышением Лондона, а также в ходе мировой революции в области коммуникаций, связанной с распространением телеграфного сообщения, существенно повысилась эффективность управления заморскими предприятиями непосредственно из столицы Британской империи. Конкретный материал, представленный ниже в главе 7, поможет нам подтвердить или опровергнуть это наблюдение.

В Лондоне обрело пристанище множество семей коммерсантов из основных торговых центров континентальной Европы. Это была «аристократия, не знавшая национальных границ»[24]. Особое значение для российской внешней торговли имело переселение в Лондон торговых предпринимателей из Гамбурга и Франкфурта-на-Майне, германских городов, оккупированных французской армией в 1806—1812 гг. Примерно в то же время или несколько позже в Великобританию эмигрировало множество недовольных турецким владычеством греческих коммерсантов, которых привлекала перспектива прямой закупки тканей в Лондоне и на севере Англии. Другой главной ареной активности греческих торговцев, занятых в левантийской торговле, стал экспорт в Западную Европу зерна через черноморские порты России. С. Фейрли и П. Херлихи внесли заметный вклад в изучение деятельности греков в этой области[25]. Однако новые данные, приведенные в нашем исследовании, дают возможность существенно уточнить имеющиеся в литературе представления о роли этой этнической группы в российской внешней торговле[26].

Греки и немцы являлись главными предпринимательскими компонентами во внешней торговле России со странами Западной Европы. П. Кертен метко назвал их «торговой диаспорой», представители которой покидали собственный «культурный регион» для того, чтобы соединить его коммерческими связями с другими[27]. Ч. Джонс выдвинул идею о том, что в XIX в. в международной коммерции доминировала космополитическая буржуазия, тесно связанная с Лондоном или непосредственно обосновавшаяся в этом городе. Наблюдения Джонса по поводу влияния глобализации на деятельность и менталитет этой группы, формирования у нее единой идеологии, совместной деятельности предпринимателей разных национальностей в рамках одной фирмы, их социального взаимодействия вплоть до заключения межнациональных браков могут быть успешно проверены на

российском материале. Однако концепция «космополитической буржуазии» Ч. Джонса в случае применения ее к России нуждается в определенной коррекции, и особенно это касается описываемых им поведенческих мотивов, свойственных британским деловым кругам[28].

По вопросу о месте русских в среде международных коммерсантов ценные наблюдения содержит исследование А. Рибера, посвященное истории российского предпринимательства в целом[29]. Особый интерес представляет поставленный Рибером вопрос о напряженных отношениях между русскими купцами, действовавшими в глубине территории России, и их нерусскими по происхождению коллегами, ведущими дела и живущими на границах империи, где в основном и совершались внешнеторговые сделки[30]. В нашем исследовании предпринимается попытка объединить все эти разновидности торгового бизнеса для создания общей картины российского делового сообщества, занятого в сфере международной коммерции.

Этнический фактор уже рассматривался в литературе, посвященной характеристике мирового внешнеэкономического сообщества. А. Каган, например, выдвинул весьма оживленно дискутируемый специалистами тезис о том, что экономический национализм некоторых русских и советских историков, писавших о российской внешней торговле, восходит к национальным чувствам самих коммерсантов, участвовавших в этом бизнесе[31]. Как мы сможем убедиться, этот предвзятый взгляд ведет к искаженной интерпретации значения отдельных этнических групп в российском внешнеторговом обмене. В конце XVIII в. действовавшие в России иностранные коммерсанты вели торговые операции без привилегий, предоставляемых по условиям торговых договоров и гарантированных правительством их родной страны (поскольку таких договоров тогда Россия еще не заключала), и потому у них был очевидный экономический стимул для вступления в российское подданство. Следствием этого стало определенное преувеличение роли «русских» во внешней торговле страны в ряде исследований советских историков[32]. С другой стороны, затушевывалась важная роль коммерсантов — выходцев из германских земель, в 1871 г. объединившихся в Германскую империю. Данное обстоятельство негативно влияло на научную полемику о деятельности в России соответственно германских и британских торговцев.

В XIX в. в российском обществе в целом, и особенно в предпринимательских кругах, сложилось представление об угнетенном положении «русских» во внешней торговле их собственной страны. Это представление сформировалось, в частности, под

воздействием стойкого нежелания воспринимать торговцев иностранного происхождения, в том числе и принявших российское подданство, в качестве русских, невзирая на степень их языковой ассимиляции или пребывание в России на протяжении нескольких поколений. Культурная ассимиляция признавалась состоявшимся фактом только в случае перехода таких предпринимателей в православную веру[33]. Заметим попутно, что, как уже упоминалось выше, многие из британских фирм, принимавших участие в российско-английской торговле в XIX в., были основаны греками или немцами по происхождению.

Экономическая деятельность представителей различных этнических групп в области международной коммерции уже была объектом внимания исследователей, в частности Д. Платта в его работе по истории торговли со странами Латинской Америки. В этом труде автор придерживается той точки зрения, что факт преобладания в этой сфере германских по происхождению торговцев над британскими не может служить доказательством неуспеха британского предпринимательства, поскольку, в отличие от германских коллег по бизнесу, британские фирмы могли проще перенести свою деловую активность в пределы Британской империи, где перспективы роста были более благоприятными, а юридическая система более соответствовала традициям британского делового сообщества. В этом наблюдении можно обнаружить некоторые параллели с деятельностью британских фирм в России. Стратегия выживания в условиях, когда германские фирмы пользовались бóльшими преимуществами на российском рынке, подталкивала британские фирмы к деятельности на защищенных от конкуренции и суливших более значительные прибыли рынках в пределах Британской империи. Самым впечатляющим примером тому стал уход англо-греческой фирмы «Братья Ралли» из России и переориентация ее на торговлю с Индией, где Ралли удалось добиться выдающегося успеха. Другим вариантом мог стать отказ от участия в таком рискованном бизнесе, как международная торговля, и реинвестиция капитала в относительно гарантированные ценности в Великобритании, где владельцы фирмы могли с этого времени вести обеспеченную жизнь рантье. Так, например, поступило семейство Лодеров, одна из наиболее известных британских фирм, ранее участвовавших в российско-английском внешнеторговом обороте.

Те же фирмы с богатой историей деятельности в России, которые предпочитали остаться в этом бизнесе, перед лицом возросшей конкуренции и в связи с коммерческими и технологическими изменениями ведения дел были вынуждены прибегать к иным стратегиям выживания. Им удавалось выдержать ухуд-

шение общей обстановки, перейдя на торговлю товарами прежде всего широкого потребления, вложив капиталы в производственную и сбытовую инфраструктуру, отдав предпочтение менеджменту с ликвидными ценностями, руководя предприятием от имени третьего участника или непосредственно внедрившись в производственный сектор экономики России[34]. Анализу вопроса о том, в какой мере такая коммерческая адаптация была свойственна для России и насколько эти динамичные предприниматели смогли эволюционировать в полноценные «инвестиционные группы»[35], посвящены главы 5 и 7 нашего исследования.

Значимость для экономического развития России капиталов, притекавших в народное хозяйство из сферы внешней торговли, историками еще не оценена по достоинству[36]. Подсчеты иностранных капиталовложений в России долгое время основывались на данных о прямых инвестициях заграничных фирм и портфельных инвестициях частных лиц. Что касается «эмигрантских инвестиций», т. е. вложений капитала теми предпринимателями, которые эмигрировали на новую для них родину, то проблема эта, по сути, не исследована — и не только в отношении России. Несоответствие между подсчетами внешнеполитического ведомства Великобритании (Foreign Office) размеров британского имущества, секвестрованного в России после 1917 г., и подсчетами на ту же тему в блестящей работе П.В. Оля как нельзя лучше иллюстрирует это положение вещей[37]. При идентификации ряда торговых фирм, инвестировавших капиталы в России[38], но не учтенных в книге П.В. Оля, нами будут приведены новые данные, способные расширить имеющиеся представления об этом весьма важном для России источнике капиталовложений.

Исследование международной торговли России предоставляет возможность рассмотреть неудачный, по утверждению многих, опыт русских предпринимателей с разных точек зрения. Отзывы современников изобилуют критикой по адресу русского делового мира за его неспособность проникнуть в сферу международной торговли[39]. Но этот критицизм был в значительной мере результатом заблуждения, поскольку упускалось из виду, что повсюду в Европе в сфере международной торговли товарами массового потребления доминирующие позиции принадлежали фирмам, штаб-квартиры которых располагались в странах — потребителях этих товаров. Россия в этом смысле не выбивалась из общего ряда индустриальных наций вне Западной Европы. Предприниматели США, например, играли в целом пассивную роль в своей внешней торговле. Подобным же образом японские торговцы в 1877 г. контролировали лишь 2,5%

внешнеторгового оборота их страны, и понадобились совместные усилия японского правительства и деловых кругов, чтобы поднять эту долю до 38,5% в 1900 г.[40] Пример Японии дает возможность представить, какого результата могла бы достичь России благодаря соответственному государственному вмешательству, которое, впрочем, так и не стало реальностью. Российские предприниматели, избегавшие принимать участие во многих отраслях международной торговли, поступали вполне разумно в экономическом смысле. В ряде же ведущих отраслей, как, например, в экспорте товаров широкого потребления, русские фирмы, напротив, были достаточно широко представлены.

Источником критики современников в адрес русских фирм за пренебрежение сферой международной коммерции является, возможно, убеждение, что русские были бы щедро вознаграждены за участие во внешнеторговом товарообмене и смогли бы пожинать плоды своей активности. Советские историки П.И. Лященко и В.Н. Яковцевский предложили экстравагантный тезис о высочайшем уровне прибыли, извлекаемой международными коммерсантами от операцией в России. В.Н. Яковцевский, например, писал, что в XVIII в. британские торговцы, ввозившие в Россию одежду и ткани, получали от 200 до 300% прибыли на вложенный капитал[41].

Данные о капиталах и прибылях иностранных торговцев в России, представленные в нашем исследовании, опровергают такого рода домыслы. На рубеже XVIII—XIX вв. торговые дома «старого стиля», ведущие международную торговлю, могли рассчитывать в лучшем случае на прибыль в 15—20% от вложенного капитала, однако растущая экспансия со стороны комиссионерских фирм понижала и этот не столь уж высокий уровень. Массовый уход из российской торговли основанных в портах Черного моря иностранцами торговых фирм, произошедший в конце XIX в., подтверждает наблюдение о падении в целом нормы прибыли от внешнеторговых операций в России. Есть, разумеется, общеизвестные примеры фирм, на протяжении ряда лет добивавшихся высоких прибылей, но эти данные следует уравновесить крупными убытками других лет и впечатляющей картиной банкротства и ликвидации ряда вполне респектабельных внешнеторговых компаний. Именно трезвой оценкой преимуществ и рисков, которые обещало участие в мировом товарообмене, а также возможностью воспользоваться более гарантирующими успех альтернативами следует объяснить благоразумное воздержание русских предпринимателей от занятия этим бизнесом.

Важность иностранных кредитов как для внутренней, так и для внешней торговли России отмечена в целом ряде упомяну-

тых выше работ, однако же природа международной кредитной системы и ее воздействие на внешнеторговый оборот России остаются тем не менее неизученными. Для разрешения проблемы необходимо обратиться к истории самой этой системы и особенно осветить роль в ней лондонского Сити. Новаторское исследование С. Чэпмена о британских торговых банках (merchant banking) представляет собой ценную основу для специального изучения финансовых связей лондонских банкиров и торговцев, ведших экспортно-импортные операции в России[42]. Результаты осуществленного С. Чэпменом поиска документов в архивах британских торговых банков свидетельствуют о наличии нового источника по экономической истории России, который до сих пор фактически не был использован. Несмотря на то, что в этих материалах, касающихся России, довольно много лакун, они все же дают основание усомниться в корректности ряда предпринятых ранее попыток концептуализации российского модернизационного процесса.

Документы из архивов лондонских банкиров не только предоставляют в наше распоряжение множество новых данных о финансовой и коммерческой активности предпринимателей в сфере российской внешней торговли, но дают также возможность верифицировать имеющиеся в литературе суждения о природе русского делового мира. Приводимые ниже факты противостоят распространенному негативному стереотипному представлению о российском предпринимателе, по крайней мере в тех аспектах, которые касаются внешней торговли.

В нашем исследовании на материале об эволюции внешнеэкономических связей России до Первой мировой войны мы попытаемся в целом пролить свет на историю международной торговли в XIX в. и в особенности на участие в ней России; в задачу автора входит также представить новые данные о фирмах, вовлеченных в эту сферу бизнеса, остановиться на проблеме источников финансирования внешнеторговых операций. Не в последнюю очередь важно подвергнуть проверке ряд распространенных, но спорных суждений о природе российского делового сообщества. Автор, наконец, рассчитывает внести свой вклад и в общетеоретическую полемику о роли государства в ходе общеэкономической модернизации дореволюционной России.

---

[1] Gershenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective. Harvard, 1961; Idem. Europe in the Russian Mirror: Four Lectures in Economic History. C.U.P., 1970; Idem. Agrarian Policies and Industrualization in Russia // Postan M.M., Habakkuk H.S., eds. Cambridge Economic History of Europe. Vol. 6. Part 2. C.U.P., 1965. P. 706—800.

[2] Crisp O. Studies in the Russian Economy before 1914. London, 1976. Веским подтверждением тезиса О. Крисп стала работа Пола Грегори о российском национальном доходе на рубеже XIX—XX вв. (Gregory P. Russian National Income, 1885—1913. Cambridge, 1982).

[3] См.: Strumilin S. Industrial Crises in Russia, 1847—1867 // Crouzet F., Chaloner W.H., Stern W.M. (Eds.) Essays in European Economic History. London, 1959. P. 159. Интересную параллель в оценке значения внешней торговли для экономического роста России составляет запоздалое признание британских историков экономики относительно важности торгового и финансового секторов в ходе так называемой индустриальной революции в Великобритании (см.: Chapman S.D. British Merchant Enterprise in the 19th Century. Cambridge, 1992. P. 425).

[4] См.: Золотов В.А. Хлебный экспорт России через порты Черного и Азовского морей в 60—90-е годы XIX в. Ростов-на-Дону, 1966; Семенов Л.А. Россия и Англия: экономические отношения в середине XIX в. Л., 1975; Китанина Т.М. Хлебная торговля России в 1875—1914 гг. (очерки правительственной политики). Л., 1978.

[5] Об этом свидетельствуют, в частности, донесения британских консулов в России, отложившиеся в британских архивах: P.R.O. SP 91/101/238; FO 65/14, 65/20.

[6] Федоров М.П. Хлебная торговля в главнейших русских портах и Кенигсберге. М., 1888; Лященко П.И. Зерновое хозяйство и хлеботорговые отношения России и Германии в связи с таможенным обложением. Пг., 1915; Jurowsky L. Der russische Getreideexport: seine Entwicklung und Organisation. Berlin; Stuttgart, 1910.

[7] См.: Китанина Т.М. Указ. соч.

[8] Там же. С. 61.

[9] Кулишер И.М. Очерк истории русской торговли. Пг., 1923.

[10] Лодыженский К.А. История русского таможенного тарифа. СПб., 1896; Соболев М.Н. Таможенная политика России во второй половине XIX века. Томск, 1911.

[11] Kanan A. Government Policies and the Industrialization of Russia // Journal of Economic History. 1967. № 27; Kirchner W. Russian Tariffs and Foreign Industries before 1914 // Journal of Economic History. Vol. XLI. № 2 (June 1981).

[12] Falkus M.E. Russia and the International Wheat Trade, 1861—1914 // Economica. New Series. Vol. XXXIII. Nov. 1966. P. 416—429.

[13] См. таблицы экспортеров и импортеров в издании: Обзор внешней торговли за 1863 год. СПб., 1864.

[14] Устав Русско-Китайского банка, например, включал пункт о покупке и продаже банком товаров за собственный счет. См.: Remer C.F. Foreign Investment in China. New York, 1933. P. 550.

[15] MacKenzie Wallace D. The Times Book of Russia. London, 1916. P. 13.

[16] См. ниже главу 6, раздел 6.6.

[17] Remer C.F. Op. cit. P. 576.

[18] Лучшим примером такой формы международной торговли являются российские текстильные фирмы (см. подр. главу 6, раздел 6.5).

[19] См.: Chapman S.D. Op. cit. P. 425. Перечень инвесторов, вовлеченных в компании по разработке природных богатств в России накануне 1914 г., см. в: Foreign Office Correspondence Files, P.R.O. FO 371/14836.

[20] См.: Carstensen F.V. American Enterprise in Foreign Markets. N.Carolina, 1984; Kirchner W. Die deutsche Industrie und die Industrialisierung Russlands, 1815—1914. St. Katharinen, 1986.

[21] Обзор внешней торговли за 1863 год. Табл. 15, 18 и 21; Brandt's Records, Russian Letter Books, 1914, University of Nottingham.

[22] См.: Chapman S.D. Op. cit.; Idem. British Based Investments Groups before 1914 // Economic History Review. Second Series. Vol. XXXVIII. No. 2. May 1985. P. 230—251; Idem. The International Houses: The Continental Contribution to British Commerce, 1800—1860 // Journal of European Economic History. Vol. 6. 1977. P. 5—48; Platt D.C.M. Latin America and British Trade: 1806—1914. London, 1972; Jones C.A. International Business in the 19th Century: The Rise and Fall of a Cosmopolitain Bourgeoisie. New York, 1987; Stopford J.M. The Origin of British Based Multinational Manufacturing Enterprise // Business History Review. XLVIII. 1974. P. 303—335.

[23] Kahan A. The Plow, the Hammer and the Knout. Chicago; London, 1985. P. 262—265. Предложенная А. Каганом классификация может быть успешно применена для характеристики своеобразных черт сообщества иностранных торговцев в Москве конца XVIII в. Роль Москвы во внешней торговле страны достаточно легко проследить в связи с ее срединным положением в империи. На протяжении всего XIX в. здесь процветала колония эмигрировавших из стран Западной Европы торговцев, поскольку Москва являлась важнейшим таможенным пунктом внутри империи. Сюда в 1880—1890-е гг. поступало более 40% ввозимой в страну бумажной пряжи, до 60% индиго и других красителей и почти весь импортируемый в Россию шелк. Местные внешнеторговые коммерсанты были связаны почти исключительно с импортной торговлей, выступая по большей части в качестве посредников между русскими фирмами, обслуживающими местный рынок, и фирмами-поставщиками в ведущих зарубежных коммерческих центрах (см.: История Москвы. Т. 4. М., 1954. С. 199—201; Buist M.G. At Spes non Facta: Hope & C°, 1770—1815. Hague, 1974. P. 123—125). В XIX в. в России действовало 4 внутренних таможенных пункта, куда можно было непосредственно направлять товары из-за границы: Москва, Варшава, Харьков и Тифлис (Lodijensky J. Russia: Its Industries and Trade. Glasgow International Exibition, 1901. P. 148).

[24] Bergeron L. Les banquiers rhénans, fin du XVIII siècle au début du XIX siècle // Bulletin de Centre d'Histoire économique et social de la région Lyonnaise (цит. по: Chapman S.D. Merchant Enterprise in Britain. From the Industrial Revolution to World War I. Cambridge University Press, 1992. P. 132).

[25] Fairlie S. The Anglo-Russian Grain Trade, 1815—1861. Unpub. Ph.D. London, 1959; Herlihy P. Odessa: A History, 1794—1914. Harvard, 1986.

[26] См. ниже, главу 6.

[27] Curtin P. Cross-Cultural Trade in World History. Cambridge, 1984 (цит. по: Chapman S.D. Merchant Enterprise in Britain. P. 210).

[28] См. подр. в главе 5.

[29] Rieber A.J. Merchants and Entrepreneurs in Imperial Russia. N.Carolina, 1982.

[30] Ibid. См. также: Owen Th.C. Capitalism and Politics in Russia, 1855—1904. C.U.P., 1981.

[31] Kahan A. Op. cit. P. 262—263.

[32] См., например: Злотников Е.Г. Континентальная блокада в России. М., 1966. С. 24; Боровой С.Я. Кредит и банки в России, середина XVII в. — 1861 г. М., 1958. С. 30; Рубинштейн Н.Л. Внешняя торговля России и русское купечество во второй половине XVIII в. // Исторические записки. Т. 54. М., 1955. С. 341—361. См. также: Kaplan H. Russia's impact on the Industrial Revolution in Great Britain // Forschungen zur Osteuropäischen Geschichte. Vol. 29. Berlin, 1981. P. 12.

[33] Kahan A. Op. cit. P. 262.

[34] Jones C.A. Op. cit. P. 106—140.

[35] См. о таких группах подр.: Chapman S.D. British Based Investment Groups...

[36] П.В. Оль, известный исследователь иностранных промышленных инвестиций в дореволюционной России, практически не касается этого вопроса (см.: Оль П.В. Иностранные капиталы в дореволюционной России. М., 1925).

[37] Оль П.В. Указ. соч.; P.R.O. FO 371/14836. В последнем источнике инвестированный в России британский капитал зафиксирован на более позднюю дату, чем в исследовании П.В. Оля.

[38] См.: Stopford J.M. Op. cit. P. 395.

[39] См., например, специальные журналы Общества сельского хозяйства Южной России, на страницах которых постоянно велась дискуссия на эту тему.

[40] Yamazaki H. General Trading Companies in Japan; Kawabi N. The Development of Overseas Operations by General Trading Companies // Yonekawa S., Yoshihara H. (Eds.). Business History of General Trading Companies. Tokyo, 1987. P. 36—37, 111—112.

[41] См.: Яковцевский В.Н. Купеческий капитал в феодально-крепостнической России. М., 1953. С. 124. По утверждению этого автора, норма прибыли в России примерно вдвое превышала самые смелые предположения западных торговцев. А. Каган справедливо назвал такого рода рассуждения «классическим образцом "ученого" невежества». Он заметил также, что «большинство русских претензий по поводу чрезвычайно высоких прибылей, получаемых иностранцами в России, относится к области мифологии и является результатом или некритичных националистических предубеждений, или полного незнания дела» (Kahan A. Op. cit. P. 199, 376). С. Фэйрли также находит цифру Яковцевского о 200—300% прибыли, якобы получаемой иностранцами от внешнеторговых операций, «чрезмерной» (Fairlie S. Op. cit. P. 373).

[42] Chapman S.D. The Rise of Merchant Banking. London, 1984; Idem. The International Houses... P. 39.

Глава 1

РУССКАЯ ТОРГОВЛЯ

1.1. Введение

Литература о развитии и структуре международной торговли России достаточно обширна, и данный очерк, подготовленный на ее основе, содержит информацию, благодаря которой можно оценить роль в ней иностранного торгового сообщества. На примере основных экспортных товаров России мы проследим как необходимость для торговцев реагировать на меняющиеся условия рынка, так и незначительность воздействия правительства на поворотные пункты российского экспорта. Исследована будет и природа российской статистики как базового источника по данной теме, а также с той целью, чтобы проиллюстрировать торговую политику российского правительства на международной арене. Важной в этом отношении представляется позиция государства по вопросу о ввозных (импортных) тарифах. Работа М.Н. Соболева убедительно продемонстрировала, что среди направлений тарифной политики российского правительства в 1850—1914 гг., а именно в проведении курса протекционизма, достижении активного торгового баланса и повышении государственных доходов, именно последнее являлось преобладающим[1].

Российская тарифная политика относительно полно изучена в двух основных аспектах — ее роли в международной политике и ее воздействия на рост потребления[2]. Вне поля зрения исследователей осталась проблема тарифной политики как фактора, влияющего на поведение международных торговцев. Именно эта политика непосредственным образом касалась сферы, в которой они вели операции. Весьма важной вехой является работа В. Кирхнера по истории германских фирм, занимавшихся экспортом основных товаров в Россию[3]. Однако эти фирмы характеризовались строгой организацией и внушительными финансовыми ресурсами, поэтому наблюдения названного автора без серьезных оговорок не могут быть распространены на всю российскую импортную торговлю. Тарифные барьеры, возведенные российским правительством, стали серьезным препят-

ствием для участия в торговле целых групп коммерсантов и развития ряда отраслей торговли. Более того, эта политика привела к неожиданным последствиям, а именно к усилению и без того доминирующих позиций Германии как главного внешнеторгового партнера России. Это противоречило внешнеполитическим целям России. Для периода конца XVIII — начала XIX в. важно учитывать также стремление правительства передать внешнюю торговлю в руки российских подданных, что привело к существенному искажению в российской официальной статистике масштабов участия в этой области западноевропейских торговцев.

Во второй половине XIX в. ключевой задачей российской экономической политики было добиться положительного внешнеторгового баланса, с тем чтобы стабилизировать рубль и таким образом улучшить инвестиционный климат для притока иностранного капитала. Эта экономическая стратегия предусматривала, чтобы платежи по иностранным инвестициям осуществлялись в идеале за счет излишка от внешнеторговых поступлений.

Российская экономика почти неизменно на всем протяжении XIX в. по своей природе могла добиваться превышения вывоза над ввозом за счет поощрения экспорта сельскохозяйственных продуктов, лесоматериалов и сырья с той целью, чтобы финансировать импорт промышленных товаров. Система этих торговых отношений имеет долгую предысторию, в ходе которой менялся ассортимент внешнеторгового оборота, но не его смысл. Русь еще тысячелетие назад была источником сырья для Западной Европы, снабжая ее мехами и воском через Новгород, а позднее и через Ригу. В период позднего Средневековья торговля расширилась за счет льна, пеньки, сала, поташа и шкур животных. Когда в середине XVI в. с основанием Московской компании были установлены прямые торговые контакты Британии с Россией через Белое море, из страны вывозились грубые и выделанные шкуры, воск, деготь, смола, сало, пенька, ворвань и лен. В Россию же ввозились шерстяные ткани, шелк, тропические и средиземноморские продукты, медь и свинец, а также, к большому неудовольствию Дании и Польши, оружие и доспехи[4]. Экспорт льна и пеньки стал преобладающим в XVI в., его прогресс стимулировался спросом со стороны растущего морского флота западноевропейских держав, которые осваивали недавно открытые новые судоходные пути[5].

Русские товары также провозились в Западную Европу через третьи страны на Балтийском море, в частности через ливонские порты Ригу и Ревель и через Нарву, которой русские владели в 1558—1581 гг., пока этот город не перешел к шведам[6]. Швеция заняла в 1561 г. Ревель и захватила в 1621 г. Ригу, что позволило

ей сдерживать русскую внешнюю торговлю на Балтике, где шведы безраздельно владычествовали вплоть до начала XVIII в., когда Петр Великий вышел к Балтийскому морю, основав здесь в 1703 г. новую столицу Санкт-Петербург и отвоевав в 1710 г. Ригу. С этого времени такие ключевые товары российского экспорта, как лен и конопля, могли вывозиться в западноевропейские страны через порты на Балтийском море, в то время как через Архангельск на Белом море преимущественно экспортировались кожа и невыделанные шкуры, сало, поташ, а впоследствии в значительном масштабе и зерно[7].

Спрос на русские лен и пеньку, деготь и смолу, а также лес для постройки морских судов (эти товары были известны под собирательным названием «морские припасы») резко возрос в XVII—XVIII вв. с расширением морской экспансии Британии, особенно усилившейся со времени Английской республики 1649—1660 гг.[8] Но, вероятно, самым драматичным изменением в международной торговле России в XVIII в. стал бурный рост экспорта железа. Он сохранял важное значение вплоть до конца XVIII в., когда широкое распространение коксовой металлургии в Британии лишило Россию этого важнейшего рынка сбыта.

В XVII—XVIII вв. российская внешняя торговля носила активный характер, что влекло за собой приток в страну золота из Западной Европы и стимулировало интерес к тем товарам, которые могли бы сократить дефицит импорта. В этом отношении важной представляется попытка развить в России рынок табака[9].

В первой половине XIX в. Россия продолжала импортировать преимущественно потребительские товары, но с 1840-х гг. наметился бурный рост российской хлопчатобумажной промышленности, который повлек за собой ввоз необходимых средств производства как важной статьи российской внешней торговли. В сфере вывозной торговли такие традиционные товары, как пенька, лен и сало, сохраняли свое значение вплоть до Крымской войны, на их долю приходилось около $^1/_3$ всего российского экспорта. Однако самым примечательным изменением в этот период стал растущий вывоз из страны зерна, который начал проявляться после того, как в 1784 г. порты на Черном море были открыты для международных торговцев. Вывоз ржи из Балтийского региона и пшеницы через черноморские порты в конце 1830-х гг. составлял 15% всего российского экспорта и более 30% — в конце 1840-х гг. В 1850-х гг. вывоз зерна превзошел по объему прежних лидеров российского экспорта — лен, пеньку и сало — и продолжал возрастать, в 1870-х гг. достигнув почти половины стоимости всего экспорта.

В первой половине XIX в. продолжался рост и экспорта леса, хотя ограничения на ввоз русского леса в Британию, один из важнейших внешних рынков, несколько сдерживали экспансию. Для поощрения экспорта леса из своих колоний британское правительство установило высокие тарифы на ввоз древесины из других стран, что сдерживало поставку российского леса. Только со снижением этих тарифов в 1851 г. вновь появилась возможность эффективно конкурировать на британском рынке. К этому времени основной объем экспорта российского леса шел в Германию, Бельгию, Голландию и Францию и по стоимости равнялся около 3% всего вывоза из страны.

Экспорт железа в первое десятилетие XIX в. уменьшился почти вдвое. До 1839 г. его объем составлял около 20 тыс. т в год, после чего он стремительно сократился, и вскоре русское железо вообще исчезло с мирового рынка. Альтернативные поставки в начале 1800-х гг. из США, а позднее из азиатской и европейской Турции были не в состоянии восполнить этот дефицит.

Экспорт свечного сала ожидала примерно та же судьба. Он стал важной статьей вывоза во второй половине XVIII в. Фактическая монополия России в международной торговле салом побудила одного британского обозревателя в 1780-х гг. высказать мнение, что в случае прекращения этих поставок хотя бы на один год «тысячи промышленников буквально потеряют средства существования»[10]. Экспорт сала в Британию, которая была главным потребителем этого российского продукта, в конце XVIII в. достигал 20 тыс. т в год, однако с середины XIX в. конкуренция со стороны Аргентины и Австралии, а также технические новшества, позволившие заменить свечное сало в качестве осветительного материала керосином и угольным газом, резко снизили объем вывоза этого продукта. В 1883 г. объем экспорта русского свечного сала составил менее 1,5 млн руб. В конце XIX в. эта некогда процветавшая статья экспорта находила сбыт за границей лишь в Турции, а в начале XX в. Россия превратилась в страну, ввозящую этот продукт (главным образом из Австралии)[11].

Несмотря на заметное увеличение в первой половине XIX в. импортно-экспортной торговли, позиции России в мировой торговле в целом не изменились. По подсчетам С. Гулишамбарова, на долю России приходилось 3,7% мирового товарооборота в начале XIX в. и 3,6% — полвека спустя. Картина осталась, в принципе, той же и во второй половине XIX в. В 1880 г. на долю России приходилось 3,8% мировой торговли и 3,4% — в 1899 г.

Впоследствии наметился определенный рост удельного веса (до 6% в начале XX в.), в результате чего Россия заняла 6-е место в списке ведущих внешнеторговых держав[12].

1.2. Внешняя торговля России, 1855—1914 гг.

Во второй половине XIX в. внешнеторговый оборот России продолжал расширяться в связи с ускорением темпов экономического развития западноевропейских стран и самой России. Как следует из данных таблицы 1, третья четверть XIX в. стала временем бурного роста внешней торговли России после полного упадка в годы Крымской войны. В 1822—1852 гг. экспорт из России рос менее чем на 3% в год, тогда как в 1865—1878 гг. соответственный ежегодный прирост превышал 13%[13].

В 1880-х гг. рост импорта замедлился и даже совсем прекратился в связи с повышением таможенных тарифов. В области экспортных операций темп увеличения выручки от вывоза товаров отставал от темпа прироста физического объема главным образом в связи с возросшей конкуренцией американского зерна на мировом рынке. Заметный рост доходов от экспорта наметился в 1900—1914 гг. как результат повышения цен на сельскохозяйственную продукцию и расширения ассортимента российских экспортных товаров. Импорт в Россию имел повышательную тенденцию до середины 1870-х гг., пока не начал затихать под действием тарифных ограничений. Впоследствии он снижался вплоть до середины 1890-х гг. и вновь оживился под влиянием промышленного подъема в стране. На рубеже XIX—XX вв. в условиях экономического кризиса он замедлился, пока не совершил решительный скачок накануне Первой мировой войны.

Одной из главных целей политики правительства в области внешней торговли было стремление достичь активного платежного баланса и таким образом излишками от экспорта расплачиваться по внешним долгам. По данным Г. Шульце-Геверница, ежегодные платежи по внешнему долгу обходились России в 150 млн руб., к которым следует добавить расходы русских туристов за границей, операции перестрахования русских страховых компаний за рубежом и платежи иностранным судовым компаниям за фрахт[14]. После убытков 1860—1870-х гг. Россия была в принципе способна добиться благоприятного для себя торгового баланса благодаря, прежде всего, усиленному сельскохозяйственному экспорту, хотя не удавалось избежать крупных потерь вследствие неурожаев[15].

Таблица 1

Внешняя торговля России, 1841—1913 гг.
(млн золотых руб., за 1841—1900 гг. — в среднем за год)

Год	Экспорт	Импорт	Баланс
1841—1845	132,3	119,9	+12,4
1846—1850	151,8	131,6	+20,2
1851—1855	133,2	130,0	+3,2
1856—1860	225,6	205,9	+19,7
1861—1865	225,9	206,7	+19,2
1866—1870	317,3	317,8	—0,5
1871—1875	470,6	565,8	—95,2
1876—1880	527,3	517,8	+9,5
1881—1885	549,9	494,3	+55,6
1886—1890	630,9	392,4	+238,5
1891—1895	621,4	463,5	+157,9
1896—1900	698,2	607,3	+90,9
1901	761,6	593,4	+168,2
1902	860,3	599,1	+261,2
1903	1001,2	681,7	+319,5
1904	1006,4	651,4	+355,0
1905	1007,3	635,1	+442,2
1906	1099,9	800,7	+294,2
1907	1053,0	847,4	+205,6
1908	998,3	912,7	+85,6
1909	1427,7	906,4	+521,3
1910	1449,1	1084,5	+364,6
1911	1591,4	1161,6	+429,8
1912	1518,8	1171,8	+347,0
1913	1520,1	1379,0	+141,1

Источники: Florinsky M.T. Russia: A History and Interpretation. New York, 1905. Vol. 2. P. 790, 938; Обзор внешней торговли по европейским и азиатским границам за 1914 год. Пг., 1915.

Методика, использованная составителями российской официальной статистики внешней торговли, затрудняет точный анализ внешнеторгового оборота с отдельными странами, но и при этом нельзя не заметить, что самым примечательным событием всего рассматриваемого периода стало появление Германии в качестве важнейшего потребителя товаров российского экспорта. В конце 1840-х гг. доля Великобритании во внешней торговле Российской империи составляла почти треть, но в конце столетия Германия ее опередила. В 1896—1898 гг. удельный вес Германии составил 32% российского экспорта и 28% импорта, в то время как на долю Великобритании приходилось соответственно 19% и 20%. На третьем месте шла Франция (4 и 7%), намного уступая своим позициям конца 1840-х гг. (10,4 и 9,2%)[16].

Произошли изменения и в направлении товарных потоков. Относительно незначительной осталась торговля по азиатской границе (см. таблицу 3), объем российского экспорта здесь составлял в начале XX в. лишь 15% от общего итога, но при этом в азиатские страны вывозилась основная часть промышленных товаров. Развитие железнодорожной сети способствовало росту внешнеторгового товарообмена. В 1896—1898 гг. 27% всего экспорта и 46% импорта осуществлялось по сухопутным путям сообщения. Железные дороги способствовали также расширению торговли зерном, объем которой нарастал через черноморские порты. В начале 1890-х гг. более $^3/_4$ российского зернового экспорта шло морским путем из этого региона. Что касается структуры внешней торговли во второй половине XIX в., то здесь явно выделялся вывоз хлебов. Он составлял существенную часть экспортных доходов, принося от 31% в 1846—1850 гг., 50% с 1871 г. и до конца столетия, снизившись затем до 30% в 1911 г.[17] Уменьшение выручки от продажи зерна в 1881—1895 гг., ставшее следствием резкого падения цен на мировом рынке, компенсировалось возросшим объемом вывоза. В 1862—1866 гг. экспортировалось 4,6% всего урожая, тогда как в конце столетия — 15,7%.

В конце 1870-х — начале 1880-х гг. Россия обеспечивала значительную часть западноевропейского зернового импорта: 33,1% пшеницы, 83,6% ржи, 63% овса и 40% ячменя. В 1903—1904 гг. ее доля снизилась до 24,7% пшеницы, 37,1% ржи, 42,3% овса, зато наметился впечатляющий рост вывоза из России ячменя (75,8% поставок на мировом рынке)[18]. Несмотря на падение удельного веса, в абсолютном измерении экспорт зерна из России до начала XX в. нарастал (см. таблицу 2). Однако рост этот был продиктован главным образом спросом на корм для домашнего скота. Например, в 1900—1913 гг. импорт Германией российского ячменя возрос с 20 млн пудов до 145 млн.

За тот же период более чем на 40 млн пудов увеличился и импорт из России отрубей. В 1913 г. ячмень и отруби составляли более 80% импорта Германией российских зерновых[19].

Таблица 2

Экспорт зерна из России, 1861—1913 гг. (млн пуд., за 1861—1910 гг. — в среднем за год)

Годы	Пшеница	Рожь	Овес	Ячмень	Всего
1861—1865	50,1	13,8	6,0	5,0	79,9
1866—1870	76,8	20,5	15,2	7,6	130,1
1871—1875	92,1	53,3	23,9	12,0	194,1
1876—1880	110,5	83,2	42,7	20,7	287,0
1881—1885	124,3	61,3	57,2	32,4	301,7
1886—1890	162,3	82,5	61,2	61,6	413,7
1891—1895	171,2	56,9	56,9	92,5	441,7
1896—1900	166,9	74,7	49,0	81,1	442,2
1901—1905	230,9	76,6	76,9	123,5	609,0
1906—1910	228,1	42,3	56,7	181,4	615,3
1911	240,5	53,9	85,1	262,6	824,1
1912	161,0	30,6	51,8	168,7	551,7
1913	203,3	39,5	36,6	240,0	650,9

Источник: Лященко П.И. Зерновое хозяйство и хлеботорговые отношения России и Германии в связи с таможенным обложением. Пг., 1915. С. 55.

Российская пшеница столкнулась с острой конкуренцией на мировом рынке. В 1873 г. США стали основным поставщиком пшеницы в Великобританию, а в конце столетия серьезными соперниками являлись также Канада, Австралия, Индия и Румыния. Притупить остроту конкуренции помогало то, что мягкие сорта российской пшеницы находили сбыт в Центральной Европе, равно как и рост экспорта из России твердых сортов в страны Южной Европы.

По наблюдению Фалкуса, 1880—1890-е гг. стали поворотным пунктом в российском экспорте пшеницы, поскольку спрос на мягкие сорта в средиземноморских странах был вытеснен потребностью в пшенице твердых сортов. Рост населения во Франции и Италии опережал способность местного сельского хозяйства удовлетворить спрос на твердые сорта, необходимые для

производства макаронных изделий[20]. Это обстоятельство, разумеется, вызывало интерес в России в связи с перспективами экспорта российского зерна в начале XX в. Рост в структуре экспорта других сельскохозяйственных продуктов поддерживал позиции продовольственных товаров как основной экспортной статьи (см. таблицу 3)[21]. В 1913 г. один экспорт яиц составил около 40% стоимости вывоза пшеницы.

Таблица 3

Структура российского экспорта, 1894—1913 гг. (в %)

Виды товаров	1894—1898 гг.	1899—1903 гг.	1903—1913 гг.	% вывоза по азиатской границе
Продовольствие	59,5	58,7	60,5	11
Сырые материалы и полуфабрикаты	34,9	34,4	33,2	14
Животные продукты	2,1	2,2	1,8	4
Промышленные изделия	3,5	4,7	5,4	65
Всего	100	100	100	15

Источники: Обзор внешней торговли России... за 1914 год; Miller M.S. The Trade Balance of Russia // S.E.E.R. P. 414.

Эта статья экспорта резко выросла с 35,4 млн руб. в 1901 г. до 90,6 млн руб. в 1913 г. Торговля яйцами в ряде регионов стала играть существенную роль в пополнении крестьянского бюджета. В Казанской губернии в начале XX в. оборот яичной торговли в размере 12 млн руб. временами превышал стоимость экспорта зерновых[22]. Высказывалось немало критики по поводу низкого качества поступавших из России яиц, но в начале XX в. были приняты соответствующие меры для исправления положения. В основных производящих центрах страны, таких как Казань, Тамбов, Воронеж и Ярославль[23], были созданы крупные торговые фирмы, специализировавшиеся исключительно на торговле яйцами.

Эта торговля в решающей степени зависела от развития железнодорожной сети, равно как и экспорт масла из Западной Сибири и с Севера России. В 1901—1913 гг. вывоз масла из России вырос с 26,4 до 71,5 млн руб. Датские маслоторговые фирмы сыграли заметную роль в поощрении этой экспортной отрасли. Они осуществляли техническую экспертизу, а также основали сеть маслоделен и закупочных агентств в российских регионах

для продвижения их продукции на западноевропейский рынок[24]. К 1909 г. относится вполне обоснованное выражение в британской деловой прессе недовольства ситуацией, когда «русские яйца и масло посылаются большими партиями в Данию, а затем сбываются на британском рынке как датский продукт»[25].

В глазах русских обозревателей доходы от этих двух весьма ценных статей экспорта могли послужить компенсацией за снижение вывоза зерна. Как отмечал один сельскохозяйственный эксперт в 1906 г., «возможно, уже недалеко то время, когда мы будем снабжать международный рынок не пшеницей и рожью, а яйцами и сибирским маслом»[26]. Русские обозреватели испытывали законное удовлетворение и от бурного роста экспорта продукции свиноводства. Стоимость вывоза свинины с менее чем 2 млн руб. в 1908 г. стремительно поднялась до более чем 6,5 млн руб. в 1913 г.

В начале XX в. благодаря развитию железнодорожного транспорта быстро нарастал экспорт леса и древесины. Ежегодный объем вывоза этого продукта с 40 млн руб. в 1880-х гг. поднялся до 50 млн руб. в 1890-х гг., а с открытием в 1904 г. линии Вологда—Вятка, которая соединила лесоторговцев восточного региона России с внешними рынками, экспорт леса резко возрос — до 164,9 млн руб. в 1913 г.[27] Во второй половине XIX в. Великобритания стала главным потребителем российского леса, ее доля в его экспорте в начале XX в. превышала 40%[28]. Это обстоятельство весьма благоприятствовало России, поскольку, в отличие от Германии, Великобритания ввозила по большей части обработанную древесину, а не сырой лес-кругляк[29]. По наблюдению одного британского импортера леса, «на протяжении длительного периода до войны 1914—1918 гг. значительная часть экспорта продукции российской лесообрабатывающей промышленности контролировалась британским капиталом»[30].

Таблица 4

Основные товары российского экспорта, 1872—1913 гг. (млн руб.)*

Товар	1872 г.	1883 г.	1900 г.	1905 г.	1913 г.
Пшеница	100,0	170,7	104,3	281,2	225,2
Рожь	17,6	68,5	65,0	45,7	32,9
Ячмень	5,3	34,0	33,7	88,7	186,2
Овес	4,8	10,1	49,7	90,5	32,0

Таблица 4 (окончание)

Товар	1872 г.	1883 г.	1900 г.	1905 г.	1913 г.
Кукуруза	2,2	1,8	18,6	11,4	25,1
Яйца	0,8	3,6	31,5	61,0	90,6
Масло	0,3	3,6	13,5	31,5	71,2
Свинина и продукты свиноводства	6,8	7,6	3,8	4,3	15,3
Домашняя птица	0,3	2,0	8,7	9,5	16,0
Лен-сырец	40,7	62,3	49,0	73,9	94,2
Пенька	12,4	18,1	9,4	11,0	22,9
Лес	Нет св.	Нет св.	58,4	76,9	165,0
Шкуры животных	Нет св.	2,7	7,7	13,3	37,1
Шерсть	Нет св.	19,8	5,9	5,7	10,1
Нефть и продукты нефтеперегонки	Нет св.	Нет св.	46,5	29,2	50,1
Весь экспорт	311,6	640,3	716,4	1077,3	1520,1

* Данные об экспорте приведены на основании материалов о внешней торговле по европейской границе России.

Источник: «Обзор внешней торговли России...» за соответствующие годы.

Из числа традиционных статей российского экспорта лен-сырец оставался важнейшей до начала Первой мировой войны, в то время как вывоз пеньки, хотя и все еще существенный, потерял прежнее значение вследствие конкуренции на его традиционных внешних рынках (см. таблицу 4).

В конце XIX в. Россия превратилась в крупнейшего экспортера нефтепродуктов, а в начале XX в. — также марганца и платины. В 1913 г. вывоз из страны двух последних товаров достиг 14,6 и 14,1 млн руб. соответственно.

Разработка нефтяных месторождений на Кавказе в конце XIX — начале XX в. в значительной мере находилась в руках западноевропейских концернов[31]. Одним из основных природных богатств Кавказа являлся также марганец. Хотя на внутреннем рынке спрос на этот металл был невелик, потребность в нем зарубежных потребителей, главным образом в Голландии, Великобритании, США и Германии, стимулировала добычу марганцевой руды (см. таблицу 5).

Таблица 5

Добыча марганцевой руды в России, 1890—1899 гг. (т)

1890 г.	179678	1895 г.	199968
1891 г.	111355	1896 г.	204822
1892 г.	200177	1897 г.	257468
1893 г.	264500	1898 г.	324227
1894 г.	239726	1899 г.	612903

Источник: Lodijensky J.N. (ed.). Russia: its Industries and Trade, Glasgow International Exhibition 1901. Glasgow, 1901. P. 295.

В 1898 г. 241935 т добытой руды было вывезено за границу: 38% в Голландию, 33% в Великобританию, 20% в США, 4% в Германию и остальные 5% в другие страны. Потребностями иностранных потребителей было вызвано повышение объемов добычи марганцевой руды в России в 1913 г. до 48,5 млн руб.[32]

Но самым привлекательным полем деятельности для западного капитала на Кавказе являлась все же разработка нефтяных месторождений, и появившиеся здесь на рубеже XIX—XX вв. нефтепромышленные компании обеспечили превращение России в ведущего мирового экспортера нефти. В 1872 г. российское правительство отменило казенную монополию на нефтеносные земли, продав с аукциона нефтяные месторождения предпринимателям, предложившим за них наивысшую цену. Хотя отечественные компании участвовали в становлении нефтяной индустрии на начальной стадии[33], в торговле нефтепродуктами доминировали западноевропейские по происхождению фирмы. В частности, братья Нобель сыграли выдающуюся роль в продвижении российской нефти на российский и международный рынки. К 1883 г. защищенный тарифами от американской нефти, поставки которой в Россию прервались во время русско-турецкой войны 1877—1878 гг., российский рынок пользовался в основном отечественными нефтепродуктами, хотя Петербург продолжал потреблять нефть из США[34].

Парижские Ротшильды также проникли в российскую нефтяную индустрию в 1880-е гг. и расширили иностранное влияние в этом секторе экономики[35]. Они выделили около 10 млн долларов США для строительства железных дорог, а также кредитовали множество мелких нефтеперегонных заводов. Несмотря на изданный в 1882 г. указ, согласно которому евреям запрещалась покупка или аренда земли на большей части территории Российской империи, Ротшильды учредили в 1883 г. Бакинское

нефтепромышленное и торговое общество (БНиТО) с капиталом 600 тыс. ф. ст.[36] Благодаря инвестициям Ротшильдов были расширены портовые сооружения в Батуме, который перешел к России по решению Берлинского конгресса 1878 г. По оценке исследователей, Батум стал «крупнейшим нефтяным портом в мире»[37].

Хотя постройка в 1883 г. железнодорожной линии Баку—Батум упрочила конкурентные позиции России на мировом нефтяном рынке, серьезным препятствием для расширения экспорта оставалась нехватка железнодорожных нефтеналивных цистерн. На железной дороге разрешалось циркулировать лишь малому числу частновладельческих цистерн (Нобели имели 450 цистерн, Ротшильды — 100), и Ротшильды предоставляли кредит мелким производителям для их закупки.

До середины 1880-х гг., к огорчению британских деловых кругов, британский капитал никак не участвовал в русском нефтяном бизнесе. В 1886 г. полковник Стюарт из Лондонской торговой палаты писал: «Нет ни одной английской фирмы, учрежденной в Баку или Батуме. В Поти действует одна английская фирма, которая занимается торговлей самшитом, кукурузой, марганцем и другими местными продуктами, но она не участвует в торговле нефтью...»[38] В следующем году другой обозреватель отмечал: «Бизнес, в который энергично устремились осторожные Ротшильды, разумеется, не может считаться опасным для англичанина»[39].

Сколько-нибудь значимое английское представительство в этой отрасли обозначилось вскоре после открытия Биби-Эйбатского месторождения. Часть нефтеносных земель была приобретена за 500 тыс. ф. ст. у колоритного азербайджанского предпринимателя Гаджи Тагиева специально созданной в Лондоне нефтепромышленной компанией (Russian Petroleum & Liquid Fuel Company)[40].

Британские капиталы стали активнее участвовать также в транспортировке российской нефти за границу. Ключевые позиции принадлежали здесь судоходной фирме «Лэйн и Макэндрю» (Lane & MacAndrew), которая стала инициатором транспортировки для Ротшильдов русской нефти через Средиземное море. Той же фирмой были налажены нефтяные операции Ротшильдов в Лондоне. В 1886 г. этот дуэт начал продавать нефть на рынках Дальнего Востока, опираясь на поддержку одного из крупнейших торговых домов, занятых в торговле региона, — «Братья Уоллес» (Wallace Bros.), в результате чего резко возрос объем экспорта российской нефти[41].

На международном рынке угроза конкуренции со стороны «Стандарт Ойл» способствовала кооперации компаний, участвовавших в русском нефтяном бизнесе. В июне 1902 г. было подписано соглашение о создании Британско-Датской Азиатской нефтяной компании (British Dutch Asiatic Petroleum Company), учрежденной фирмами «Шелл», «Ройял Датч» (Shell, Royal Dutch) и Ротшильдов, каждая из которых внесла около 1,5 млн долларов США и владела равным количеством акций[42].

Другим примером международного сотрудничества является объединение усилий БНиТО (российская нефтяная компания Ротшильдов) в Майкопе и Грозном и тех же компаний «Шелл» и «Ройял Датч» для добычи нефти на Северном Кавказе (учреждение общества Nouvelle Société du Standart Russe de Grosny с капиталом 12 млн руб., известного как «Русский стандарт»). Эта новая фирма была зарегистрирована и управлялась как британская компания, но принятие решений, по существу, находилось в руках Г. Детердинга[43]. В 1911 г. Детердинг купил у Ротшильдов за 27 млн руб. 80% акций их российских предприятий — БНиТО и общества «Мазут», но главная угроза позициям Нобелей исходила не от Детердинга, а от Русской генеральной нефтяной корпорации (РГНК, Russian General Oil Corporation), которая была образована в июне 1912 г. как наполовину российское, наполовину британское предприятие. По сути, корпорация представляла собой английскую холдинг-компанию, которая объединила британский, французский и российский капиталы и начала быстро скупать независимые нефтяные фирмы[44]. По оценке И.Ф. Гиндина, соотношение сил между ведущими компаниями, занятыми в русском нефтяном бизнесе, в канун Первой мировой войны представляло собой следующую картину (см. таблицу 6).

Таблица 6

Ведущие нефтедобывающие компании в России в 1913 г.

Компания	Основной капитал (млн руб.)	Годовое производство (млн руб.)
Русская генеральная нефтяная корпорация (РГНК)	123	124
«Шелл» (Shell)	51,5	92
«Братья Нобель» (Бранобель)	39,3	80

Источник: Гиндин И.Ф. Банки и промышленность в России до 1917 г. // Гиндин И.Ф. Банки и экономическая политика в России (XIX — начало XX в.): Избранное. Очерки истории и типологии русских банков. М., 1997. С. 177.

Как бы то ни было, существенная заинтересованность, которую одна из компаний могла иметь в другой (в данном случае — «Бранобель» в РГНК), требовала соблюдения мер предосторожности. Согласно данным Р. Тольфа, в 1916 г. фирма «Бранобель» владела, контролировала или была существенно заинтересована в компаниях, добывающих $^1/_3$ российской сырой нефти, производящих 40% очищенной нефти и покрывавших $^2/_3$ потребностей российского рынка[45]. Очевидно, во всяком случае, что российский нефтяной экспорт не был под безоговорочным контролем иностранных фирм, поскольку Эммануил Нобель родился в России, имел российское подданство и потому может рассматриваться как представитель российского делового мира.

Импортная торговля России в этот период была связана с изменениями, произошедшими как в самой России, так и на международной арене. С середины XIX в. Россия во все большем объеме ввозила хлопок, химикаты, красители, железо и изделия из металлов для покрытия потребностей растущей индустрии. Импорт сырья и промышленных изделий и полуфабрикатов увеличивался не только в абсолютных размерах, поднялся и удельный вес такого рода поставок от всего ввоза. С 24% в начале XIX в. он возрос до 44% в середине столетия, затем превысил 50% в конце XIX в. и затем несколько снизился до 47% в 1913 г. Рост произошел за счет снижения доли продовольственных товаров с 39% в начале XIX в. до всего лишь 18% в 1913 г. Собственно промышленные изделия сохранили свою позицию, составляя примерно 35% всего импорта в начале XIX в. и 33% в 1913 г. Но с расширением международной торговли менялся ассортимент такого рода поставок. Например, особенно возрос в третьей четверти XIX в. импорт машин, годовой объем ввоза которых превышал 50 млн руб.[46]

Таблица 7

Структура российской импортной торговли, 1885—1913 гг.

А

Год	I (%)	II (%)	III (%)	IV (%)	Весь импорт (млн руб.)
1885	27,0	53,6	0,3	19,1	435,4 (100%)
1890	20,1	60,4	0,4	19,1	406,7 (100%)
1895	18,4	54,4	1,0	26,3	538,5 (100%)
1900	18,0	51,2	0,5	30,3	626,4 (100%)
1905	20,5	51,2	0,6	27,7	635,1 (100%)

Примечание: I — Жизненные припасы и табак; II — Сырье и полуфабрикаты; III — Животные продукты; IV — Фабрично-заводские изделия.

Б

Год	I (%)	II (%)	III (%)	IV (%)	V (%)	VI (%)	VII (%)	VIII (%)	VIIIa (%)	IX (%)	Весь импорт (млн руб.)
1908	18,3	2,3	5,0	10,8	4,4	16,5	4,2	28,7	13,0	9,9	912,7
1909	15,4	2,6	4,7	12,0	4,6	18,0	4,3	27,7	10,7	10,7	906,3
1910	13,6	2,6	5,4	11,5	4,3	18,4	4,2	29,2	12,0	11,0	1084,5
1911	13,5	2,6	4,5	10,6	4,7	21,1	4,2	27,1	10,1	11,6	1161,7
1912	13,3	2,5	5,0	10,7	6,2	22,0	4,2	24,0	8,0	12,3	1171,8
1913	13,1	2,5	4,8	10,6	7,8	21,6	4,0	23,2	8,3	12,4	1374,0

Примечание: I — Жизненные припасы и табак; II — Растительное масло и продукты земледелия; III — Лес и древесина; IV — Животные продукты и домашний скот (за исключением щетины); V — Полезные ископаемые и минералы (за исключением металлов); VI — Металлы и металлоизделия; VII — Свечи, мыло и фармацевтические товары; VIII — Волокнистые вещества, пряжа и текстильные товары; VIIIa — Хлопок-сырец (внутри группы VIII); IX — Прочие товары.

Источник: издание «Обзор внешней торговли России...» за соответствующие годы.

Как следует из данных таблицы 7, структура импортной торговли в последнюю четверть века существования Российской империи не претерпела драматических изменений, хотя была значительно модифицирована под влиянием правительственной тарифно-таможенной политики.

1.3. Российская торговля по азиатской границе империи

В сравнении с внешнеторговым оборотом через морские порты в Европейской части России и по сухопутной границе с западноевропейскими странами, торговля с азиатскими странами носила в целом незначительный характер. Высокие транспортные расходы, ограниченность потребительского рынка для российских промышленных товаров, а также постоянное напряжение в отношениях с соседними азиатскими странами создавали труднопреодолимые препятствия для эффективной внешнеторговой экспансии России в этом регионе. Тем не менее русские эксперты по просьбе сибирских коммерсантов не упускали случая потребовать правительственной поддержки для развития этой торговли. Вероятно, эти запросы были связаны с особым характером сибирской экономики, существенной частью доходов которой являлась перевозка грузов по Сибирскому тракту. В начале XVIII в. товары из Китая, попадавшие в Россию через Западную Европу, представляли собой угрозу для русской сухопутной торговли в этом регионе, и потому в 1743 г. был принят указ о запрете ввоза из Европы китайских товаров[47]. Протекционистские меры были необходимы, поскольку, согласно сделанным в то время подсчетам, доставка китайского чая в Москву сухопутным путем через Кяхту обходилась в 15—20 раз дороже, чем транспортировка его из Китая в Англию по морю[48].

С развитием судоходства по Волге и Каспийскому морю, строительством в 1880-е гг. Среднеазиатской железной дороги, соединившей в 1883 г. Самарканд с побережьем Каспия, а также с завершением строительства в 1906 г. железнодорожной линии Оренбург—Ташкент Россия получила возможность расширить внешнюю торговлю с Ираном. От британской конкуренции она была защищена благодаря слабому развитию средств сообщения между густонаселенными северными районами и морскими портами на юге Ирана. В 1913—1914 гг. на долю России приходилось почти 60% всей внешней торговли Ирана. Далее, участие Российской империи во внешнеторговом обороте Афганистана исчислялось 28%, тогда как остальные 72% сосредотачивала

Индия за счет реэкспорта британских товаров. Однако, несмотря на то что Транссибирская магистраль, строительство которой завершилось в 1903 г., значительно ускорила транспортировку товаров по азиатской границе, расходы на перевозку грузов остались существенно выше по сравнению с более продолжительной доставкой морем. Во второй половине XIX в. российские предприниматели делали попытки освоить морские пути из Азии через Суэцкий канал, но их возросшая активность в европейской торговле отвлекала их от азиатского направления, которое могло принести успех[49]. В 1913 г. операции по азиатской границе составляли всего 8,7% общего внешнеторгового оборота России по сравнению с 9% в 1851—1853 гг.

За исключением чаеторговых фирм и экспортных компаний, созданных текстильными предприятиями, о которых шла речь выше, торговля по китайской границе продолжала оставаться в руках мелких коммерсантов в периферийных регионах империи. В Синьцзяне (Sinkiang) оживленную торговлю с Россией вели так называемые андижанцы, выходцы из Ферганской долины, постоянно жившие в Китае, но имевшие российское подданство. На рубеже XIX—XX вв. в эту торговлю были вовлечены и бухарские евреи, также оседавшие на постоянное жительство в приграничном с Россией районе Китая. Они принесли в этот регион вексельное обращение. С открытием в 1900 г. отделения Русско-Китайского банка в Кашгаре кредитные операции в сфере международной торговли в этом районе получили значительное развитие, а ссудный процент существенно понизился[50].

Условия торговли в Монголии были весьма схожи. Здесь не было отделений российских банков и налаженной почтовой связи; российские торговцы, стремившиеся ввозить в Россию местную шерсть и шкуры животных, должны были привозить с собой деньги, необходимые для закупки этих продуктов в ходе двухмесячного ярмарочного сезона. Крупный коммерсант, заинтересованный в этой торговле, должен был иметь при себе не менее 100 тыс. руб. наличными. Тем не менее создание филиалов Русско-Китайского (впоследствии — Русско-Азиатского) банка в Бийске и Кяхте позволило ввести вексельное обращение на всем протяжении границы с Монголией и Китаем. Как и на других рынках, мелкие торговцы должны были заручиться здесь гарантией крупных фирм, что делало выгодным укрупнение бизнеса. Дополнительной проблемой для русских торговцев в Монголии являлась конкуренция со стороны китайцев. Китайские коммерсанты, имевшие доступ к телеграфу и лучшее почтовое сообщение, сбывали здесь промышленные товары, произведенные часто в Великобритании или США, и могли выдерживать острое соперничество с русскими торговцами[51].

Владивосток, население которого в 1868 г. составляло всего 500 человек, очень быстро вырос после признания его в 1872 г. военно-морской базой российского флота. В начале XX в. в связи с завершением строительства Транссибирской магистрали значение города как ввозного пункта колониальных товаров, в особенности чая, безусловно, выросло. В это время, по отзыву одного американского эксперта, немецкие фирмы в Николаевске и Владивостоке оказывали «доминирующее влияние на импортную торговлю Сибири»[52]. На Тихоокеанском побережье действовали два германских торговых дома, успех которых был связан с налаживанием импортной торговли в этой части Российской империи. В Николаевске, расположенном в устье р. Амур, находилась фирма Ф.А. Людорфа (Luhdorf), который с 1859 г. работал здесь как коммерческий агент фирмы «Годфруа» (Godeffroy), а в 1872 г., для установления торговых сношений с Гамбургом и Петербургом, основал Восточно-Сибирскую торговую компанию с капиталом 1 млн талеров и штаб-квартирой в Гамбурге. Два других немца из Гамбурга, Густав Кунст (Kunst) и Альфред Альберс (Albers), в середине 1860-х гг. переехали из Шанхая во Владивосток, основав здесь фирму «Кунст и Альберс». Благодаря быстрому росту города фирма процветала, в 1877 г. ее капитал составлял уже 100 тыс. руб., а в 1880-х гг. возрос до 500 тыс. руб. Сначала она ввозила товары из Шанхая, но в 1873 г. получила кредит в Гамбурге у банкирского дома «Беренберг, Госслер и К°», что позволило ей наладить прямые поставки товаров из Западной Европы, а затем и в Лондоне, благодаря чему сумела быстро расширить масштабы дела и повысить его доходность. В 1877 г. норма прибыли на вложенный капитал составляла 30%[53]. В начале XX в. торговый дом располагал сетью отделений по Амуру вплоть до Благовещенска и продавал здесь в год товаров на 12 млн руб., причем около 1,5 млн руб. приходилось на германские изделия. Судоходный отдел фирмы представляла компания Blue Funnel Line Альфреда Холта, а в самый канун мировой войны — компания China Navigation Company, принадлежавшая фирме Butterfield & Swire. Торговый дом «Кунст и Альберс» вел во Владивостоке дела крупной финансовой компании Hong Kong & Shanghai Banking Corporation[54]. Несмотря на то что оба совладельца фирмы, А.Г. Альберс и А.В. Дальтон (Dalton), в 1914 г. приняли российское подданство, а сыновья последнего сражались на фронте как солдаты русской армии, против «немецкой» фирмы газетой «Вечернее время» была развязана истеричная кампания. По свидетельству правительственного отчета, с этой газетой был связан основной конкурент фирмы — торговый дом «Чурин и К°»[55].

1.4. Статистика внешней торговли

Российская официальная статистика является весьма содержательным источником для изучения общего объема и динамики внешнеторгового оборота страны. Однако определение точных объемов торговли с различными странами сопряжено с рядом трудностей. Сьюзен Фэйрли установила, что для середины XIX в. английская и российская статистика внешней торговли являются вполне сопоставимыми. С этим можно согласиться в отношении прямой морской торговли между данными странами. Расхождения, как доказывает Фэйрли, объясняются по большей части тем, что российская статистика учитывала стоимость товаров по схеме франко-борт (free on board — f.o.b.), тогда как британская включала расходы на страхование и фрахт судна (cost, insurance, freight — c.i.f.). Более того, по мнению этой исследовательницы, поскольку Россия торговала с Британией преимущественно морем, не затрагивая территорию третьей страны, этот товарообмен представлял особый тип, резко отличный, например, от торговли Британии с Австро-Венгрией в конце XIX в.[56] Для второй половины XIX в. решающим обстоятельством, влиявшим на структуру российско-британской торговли, было сохранение доминирующих позиций морской торговли. Важной проблемой, препятствующей точному учету внешнеторгового оборота между Россией и Великобританией, являлось совпадение принципов торговой статистики обеих стран, где в экспортных сделках страна назначения обычно фиксировалась по первому порту, куда заходили корабли, а при импорте товаров не регистрировалась страна — отправитель грузов (Ursprungsland — нем.), которые заносились на счет третьей страны. Тем не менее, по мере того как росла доля внешнеторгового оборота России через порты Черного моря и по европейской сухопутной границе, возрастал и объем торговли между Россией и Великобританией, зафиксированный в торговой статистике обеих стран. Русские достаточно четко отдавали себе отчет в этом. В 1880 г. Вольное экономическое общество обращало внимание на то, что если к внешнеторговому обороту двух стран добавить грузы, в конечном итоге предназначенные для Британии, но проходящие через Кенигсберг и другие порты Восточной Пруссии, то «туманный Альбион» вновь займет первое место в отечественной внешней торговле[57].

Проблема торговли через третьи страны приобретает особое значение в отношении российско-германской торговли, иссле-

дуемой соответственно по материалам торговой статистики обеих стран. Объем и стоимость внешнеторгового оборота между Россией и Германией достигли особого размаха в начале XX в., после пересмотра в 1904 г. торгового договора. Расхождения в статистических данных оказались столь велики, что какие-либо сопоставления не имеют смысла (см. таблицу 8).

Такие расхождения *a priori* затрудняли коммерцию между Россией и Германией, в особенности это касалось заключения торгового баланса, когда по данным российской статистики обнаруживался дефицит или, в лучшем случае, небольшой избыток для России и значительный дефицит для Германии по сведениям германской статистики (см. таблицу 9)[58].

Даже если к российскому зерну, зафиксированному как отправленное в Германию, добавить экспорт зерновых в порты Голландии, этого важного перевалочного пункта в российско-германской торговле, то и тогда объем поставок окажется меньше, чем в приведенных выше материалах германской статистики[59]. Некоторые искажения, являющиеся результатом торговли через третьи руки, вносились, по-видимому, умышленно. В начале XX в. российские торговцы, как отмечалось выше, сетовали, что датчане реэкспортировали российские яйца (и масло) в Великобританию как датский продукт. Утверждалось также, что на рубеже XIX—XX вв. Великобритания и Германия ввозили в Россию в качестве собственного экспорта американские по происхождению товары на сумму около 20 млн долларов США. «Немцы находили прибыльным приобретать за наличные американские машины, заменяя на них марку изготовителя и продавая затем в кредит средним российским предпринимателям, которые могли и желали их приобрести»[60].

Разночтения между российской внешнеторговой статистикой и статистикой других стран объясняются отчасти различными методологическими подходами, но, говоря в целом о российской статистике, нельзя не отметить, что к искажению общей картины вели и ее собственные недостатки. Статистические сведения о внешней торговле публиковались ежегодно Департаментом внешней торговли, позже — Департаментом таможенных сборов Министерства финансов: в 1824—1862 гг. — в издании под названием «Государственная внешняя торговля», в 1863—1869 гг. — под названием «Виды государственной внешней торговли» («Виды внешней торговли России») и в 1870—1915 гг. — в серии «Обзор внешней торговли России по европейским и азиатским границам». До 1897 г. таблицы в еже-

Таблица 8

Экспорт российского зерна в Германию по данным российской и германской внешнеторговой статистики, 1907—1909 гг. (тыс. пуд.)

Год	Пшеница		Рожь		Ячмень		Овес	
	российская статистика	германская статистика	российская статистика	германская статистика	российская статистика	германская статистика	российская статистика	германская статистика
1907	7727	34434	13823	27682	69606	95038	2125	10937
1908	4018	15671	6936	15750	81611	97539	1899	10016
1909	33690	73346	6099	15342	117339	142008	13735	24650
1909 (ценность в млн руб.)	41,7	105,3	6,1	16,9	89,2	124,5	11,6	23,5

Источник: Необходимые реформы в статистике внешней торговли // Промышленность и торговля. 1911. № 14. 15 июля.

Таблица 9

Российско-германская торговля, 1907—1909 гг. (млн руб.)

Год	Российский импорт из Германии		Российский экспорт в Германию	
	российская статистика	германская статистика	российская статистика	германская статистика
1907	337,4	203,6	291,0	514,8
1908	348,4	209,3	279,0	439,3
1909	363,3	206,7	387,1	633,3

Источник: Необходимые реформы в статистике внешней торговли.

годнике составлялись на основании статистических данных, предоставляемых различными таможнями. После 1897 г. они формировались из первичных сведений, отсылаемых в Центральный статистический комитет Министерства внутренних дел.

В издание включались данные о физическом объеме (измеряемом в четвертях и пудах) и стоимости товаров, ставших объектом внешнеторговых операций. Первые две серии были подготовлены более тщательно, чем последняя. По свидетельству тогдашнего авторитетного эксперта по таможенно-тарифным вопросам К. Лодыженского, «отправляемые на экспорт товары по железной дороге или на морских судах почти всегда сопровождались фрахтовыми документами, в которых количество вывозимого груза было зафиксировано в высшей степени тщательно. На основе этих документов составлялась информация о вывозимых товарах, и потому нет оснований предполагать, что сведения о количестве экспортных товаров, отраженные в таможенных книгах, неточны»[61].

Лодыженский далее утверждал, что меньшего доверия заслуживают данные о стоимости экспортных товаров, поскольку они выводились искусственным путем. До 1865 г. стоимость импортных и экспортных товаров определялась на основе средней цены между зафиксированной в таможенных декларациях и рыночной стоимости. Дж. Имс (Yeames), британский консул в Одессе в 1830-х гг., писал по этому поводу, что «стоимость вывозимых грузов устанавливается на основе судовых накладных-коносаментов и текущей рыночной цены. В отношении же ввозимых товаров нет ни сходного, ни сколько-нибудь надежного метода определения стоимости»[62].

В 1865—1872 гг. Департамент таможенных сборов собирал сведения о средних ценах и их соотношении с объемом вывозимых товаров для определения стоимости основных статей российского экспорта. В результате удалось установить, например, что по официальным данным стоимость экспорта в 1867 г. равнялась 220 млн руб., тогда как в действительности этот показатель превысил 300 млн руб.[63] Впоследствии «действительные цены», определяемые каждой таможней, устанавливались на основании проверки текущих рыночных цен, прейскурантов и реальных счетов-фактур[64]. Несмотря на имевшиеся неточности, стоимостные показатели были более употребительны по сравнению с количественными, поскольку первые давали представление о процентном соотношении между различными статьями экспорта. Вдобавок повторяющиеся из года в год одни и те же неточности и ошибки не мешают сравнению ежегодных данных.

Тем не менее до 1896 г. данные статистики российской внешней торговли приводились в кредитных рублях, курс которых был неустойчивым. В 1875—1885 гг. стоимость экспорта из России по европейской границе возросла на 38% в кредитных рублях, тогда как в металлических рублях рост составил не более 1%[65]. Осторожность заставляет также считаться с колебаниями курса кредитного рубля в течение одного года. Тенденция к понижению курса наблюдалась обычно в первой половине года, тогда как во второй отмечалось его повышение, и использование среднегодовых стоимостных показателей увеличивает статистическую погрешность, так как экспортные сделки заключались по большей части во второй половине года[66].

С развитием внешней торговли регистрация импортно-экспортных товаров, по данным А.И. Гозулова, улучшилась, хотя по границе с Австрией имел место существенный недоучет грузов[67]. В 1830-х гг. британский консул в Одессе сообщал, что степень недоучета экспортных товаров «значительно недооценивается» и «хотя нелегко провести соответствующую проверку, но очевидно, что стоимость импортных товаров занижается более, чем экспортных». Подобное же наблюдение Дж. Имса относится к 1853 г.[68] Издание Общества содействия промышленности и торговле в 1870-х гг. по тому же поводу обращало внимание на громадное несоответствие между объемом товаров, вывезенных через Петербургский порт, по данным таможенной статистики и по сведениям частных маклеров (см. таблицу 10). «Мы не знаем, — подчеркивали авторы публикации, — как объяснить такую гигантскую разницу между официальными и частными данными»[69].

Таблица 10

Товары, вывезенные из Петербургского порта в навигацию 1870 г., по данным официальной статистики и частных маклеров

Товары	По данным Петербургской таможни	По данным частных маклеров	Превышение частных данных над официальными
Пшеница	265272 четв.	629686 четв.	137
Рожь	419500 четв.	532098 четв.	25
Овес	676238 четв.	1505827 четв.	123
Льняное семя	266746 четв.	798582 четв.	200
Животный жир	245511 пуд.	1000000 пуд.	307

Таблица 10 (окончание)

Товары	По данным Петербургской таможни	По данным частных маклеров	Превышение частных данных над официальными
Лен-сырец	1157714 пуд.	1987395 пуд.	72
Пенька	926739 пуд.	1629080 пуд.	76
Поташ	406147 пуд.	588197 пуд.	45
Парусина	3064000 аршин	6500000 аршин	112

Источник: Торговый сборник. 1871. № 3.

Проблема эта оставалась актуальной для России и в начале XX в. Н.Н. Покровский подсчитал, что в 1894 г. общая стоимость российского экспорта по данным отечественной статистики составила 569 млн руб., тогда как по сведениям зарубежной внешнеторговой статистики — 891 млн руб. В 1907 г. экспорт русского леса и древесины в Германию по российским данным равнялся 140 млн пуд., тогда как по германским — 215 млн пуд. В 1909 г. эти цифры исчислялись соответственно в 157 и 233 млн пуд.[70]

Другими недостатками российской официальной статистики, хотя и имевшими второстепенное значение, были недоучет беспошлинных товаров, включение после 1865 г. транзитных товаров в состав импортных и учет товарообмена между различными частями империи как внешнеторгового[71].

Реальную картину искажала также контрабандная торговля. В распоряжении историков нет фактических данных, характеризующих объем этой торговли, но можно с уверенностью предположить, что с повышением тарифов на ввозимые в Россию потребительские товары соответственно вырос и стимул для их контрабанды. В ежегодных обзорах российской внешней торговли отмечалось, что наиболее популярными товарами у контрабандистов были чай, домашний скот, спиртные напитки, табак, хлопок, шерсть, шелк, кружевные изделия, нитки и др.[72] Центральный статистический комитет в 1860-х гг. отмечал, что «товарооборот города Бердичева, особенно с иностранными товарами, существенно превышает по стоимости импорт через таможни на европейской границе и не менее чем в 15 раз превосходит ценность товаров, ввезенных через таможню на границе с Австрией в районе Бердичева»[73]. В 1850-х гг. Особый комитет по торговым сношениям с Китаем подсчитал, что объем ежегодной контрабандной торговли чаем достигал 162,5 тыс. пуд., принося казне до 2 млн руб. убытка[74]. Контра-

бандный чай по большей части доставлялся в Польшу, Петербург и западные губернии, хотя беспошлинный ввоз чая и других товаров отмечался также по азиатской границе России[75].

Проблема физического контроля азиатской границы, вероятно, была связана с тем, что контрабандная торговля была наиболее распространена в восточной части Российской империи. В начале XX в. в печати сообщалось, что $^1/_3$ мужского населения Амурской области участвовала в торговле контрабандой[76]. Сохранение в конце XIX в. зоны беспошлинной торговли в 50-верстной полосе по обе стороны русско-китайской границы способствовало тому, что «значительная доля русско-китайской торговли ускользала от статистического учета»[77].

Несмотря на эти недостатки, снижающие достоверность показателей российской официальной статистики внешней торговли, возможно тем не менее сравнить погодные данные и проанализировать развитие тех отраслей внешнеторгового обмена, где происходили изменения, касавшиеся положения участвовавших в международной торговле коммерсантов.

1.5. Российская тарифная политика

Хотя в российской тарифной политике интересы фиска очевидно преобладали над соображениями протекционистской защиты и стремлением к активному торговому балансу, точные размеры таможенного дохода до 1850 г. остаются неясными. Запрет импорта ряда товаров, разумеется, имел первостепенной целью проведение политики протекционизма. Дополнительным обстоятельством являлось в это время увеличение доли торговли в руках коммерсантов — российских подданных по рождению или ставших таковыми с целью получить торговые привилегии. На протяжении всего XVIII в. в России сохранялись высокие ввозные тарифы. На некоторые текстильные товары они были в 1782 г. удвоены, а тарифным уставом 1793 г. запрет на ввоз был распространен на такие виды промышленных продуктов, как грубые шерстяные ткани и некоторые металлические изделия[78]. Новый оборот протекционистского пресса пришелся на 1797 г., когда были повышены импортные пошлины как на колониальные товары, так и на многие виды промышленных изделий и полуфабрикатов[79].

Для иностранных торговцев, участвовавших в это время в российской торговле, существовало два способа преодолеть эти высокие таможенные барьеры: они могли или попытаться прибегнуть к содействию правительства их собственной страны, с тем чтобы сохранить свои торговые привилегии, или принять

российское подданство, чтобы воспользоваться коммерческими преимуществами, дарованными подданным Российской империи. В связи с важностью экспорта российских товаров для Великобритании и по причине того, что именно с этой страной Россия имела благоприятный торговый баланс, британское правительство было в состоянии добиться определенных уступок в интересах английских торговцев в России. Торговые договоры 1734, 1766 гг. и российско-британская конвенция 1793 г., подтвердившая условия договора 1766 г., обеспечили британским торговцам привилегированное положение по сравнению с их иностранными конкурентами, но это преимущество исчезло после того, как Россия подписала аналогичные торговые договоры с другими государствами: Данией в 1782 г., Австрией в 1785 г., Францией в 1786 г. и Неаполитанским королевством и Португалией в 1787 г. В ответ британское деловое сообщество начало вербовать сторонников создания Русской компании в Великобритании, для того чтобы оказать давление на британское правительство и побудить его к заключению долгосрочного торгового соглашения, отвечающего британским интересам. Эти усилия были вознаграждены подписанием в 1797 г. нового российско-британского торгового договора[80]. Однако в основном воздействие торговых договоров на коммерцию оставалось незначительным, и затяжные переговоры не способствовали разрешению неотложных проблем отдельных групп торговцев. Российско-британский договор 1734 г. готовился на протяжении трех десятилетий, а договор между Россией и Испанией, подписанный в начале 1800-х гг., обсуждался около 10 лет[81]!

В значительной степени в результате благоприятного положения, в котором они находись по сравнению с купцами других государств, британские торговцы были менее склонны вступать в российское подданство. Особую привлекательность последнему придавало право платить таможенные пошлины целиком в русской валюте, которым могли пользоваться только российские подданные. Эта привилегия была введена в 1785 г. В течение последующих трех лет из-за падения ценности рубля эта мера обеспечивала возврат платимых пошлин в пределах 10—14%, затем на протяжении пяти лет — до 10%; возврат оставался на этом уровне до конца XVIII в., когда постепенно приостановилось падение рубля на иностранных биржах[82]. Британские торговцы воздерживались от принятия российского подданства также из чувства солидарности, порожденного принадлежностью к Британской фактории, их представительной организации в Петербурге, и кроме того, они участвовали главным образом в экспортной торговле, где российское подданство не давало особых

преимуществ. На остальных западноевропейцев эти обстоятельства не распространялись, и большинство из них становились подданными российской короны. Результатом этого «коммерческого оппортунизма» стал тот факт, что в российской морской торговле преобладали российские и британские торговцы. Статистические данные позволяют классифицировать торговцев, занятых во внешней торговле, по их подданству (см. таблицы 11 и 12), и в этом случае роль собственно русских торговцев является достаточно скромной. Хотя приводимая Г.П. Небольсиным для 1847 г. доля русских фирм, занятых во внешней торговле (менее 2%), представляется ему незначительной, но она не отражает того катастрофического падения участия русских по сравнению с концом XVIII в., которое можно заметить по сухим статистическим данным[83].

Таблица 11

Участие торговцев различного подданства в российской внешней торговле через Петербургский порт в 1793 г. (в %, по данным Каплана и Менке)

Подданство	Экспортная торговля		Импортная торговля		Общий торговый оборот	
	Kaplan	Menke	Kaplan	Menke	Kaplan	Menke
Британцы	35,0	47,3	55,25	60,6	19,7	25,3
Русские	52,9	11,1	41,8	7,0	70,9	20,2
Немцы*	—	37,8	—	29,8	—	17,9
Французы	12,9	0,7	3,0	0,7	9,4	0,6
Испанцы и португальцы	—	1,9	—	1,1	—	3,2
Прочие	—	1,2	—	0,8	—	2,8
Всего	100	100	100	100	100	100

* Под немцами здесь понимаются граждане ганзейских городов и тех немецких княжеств, которые позднее вошли в состав Германской империи.

Источник: Kaplan H. Observations on the Value of Russia's Overseas Commerce with Great Britain in the Second Half of the 18th Century // Slavic Review. Vol. 45. No. 1. Spring 1986. P. 92; Menke C.F. Die Wirtschaftlichen und Politischen Beziehungen der Hansastadte zu Russland im 18 und Fruhen 19 Jahkhundert. D. Phil. Gottingen, 1959. S. 130.

Таблица 12

Участие торговцев различного подданства в российской внешней торговле, 1793—1816 гг. (в %)

Подданство	1793 г.			1804 г.			1816 г.		
	Импорт	Экспорт	Общий торговый оборот	Импорт	Экспорт	Общий торговый оборот	Импорт	Экспорт	Общий торговый оборот
Британцы	25,3	60,6	47,3	37,4	65,2	53,4	29,0	39,5	34,0
Немцы*	50,2	29,8	37,8	38,3	25,1	30,9	64,7	52,7	58,8
Русские	17,9	7,0	11,1	13,8	2,5	7,0	0,6	1,4	1,2
Прочие	6,6	2,6	3,8	10,5	7,2	8,7	5,7	6,4	6,0
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100

* Под немцами здесь понимаются граждане ганзейских городов и тех немецких княжеств, которые позднее вошли в состав Германской империи.

Источник: Menke C.F. Op. cit. S. 130.

Короткий период относительной экономической свободы, наступивший после восшествия на престол Александра I, завершился в 1808 г. в связи с участием России в экономической блокаде Великобритании, и последующие тарифные указы 1810 и 1816 гг. продолжили в целом протекционистский курс. Политика эта была смягчена таможенным тарифом 1819 г., который, сохранив высокий уровень ввозных пошлин, отменил запреты для всех видов импортных товаров. Однако в 1822 г. в интересах государственного фиска, а также аграрных и промышленных производителей был принят новый таможенный тариф, в соответствии с которым подтверждались высокие ввозные тарифы и вводился запрет на импорт определенных промышленных изделий. Список их был впоследствии несколько сокращен, но данный акт оставался основой российской тарифной политики до 1850 г., когда новым тарифным уставом было провозглашено смягчение прежнего жесткого протекционистского курса, который ассоциируется с именем Е.Ф. Канкрина, министра финансов в 1823—1844 гг. Основные выгоды, предоставленные актом 1850 г. международным торговцам, сводились к разрешению беспошлинно импорти-

ровать ряд сырых материалов и понижению пошлин на другие, в частности химические, товары. Сокращены были также налоги на ввоз некоторых предметов роскоши — не столько из-за лоббирования со стороны заинтересованных в этом социальных групп, сколько в результате стремления казны сократить контрабандный ввоз этих товаров и повысить доходность государственного бюджета от расширения легальной торговли. Действительно, структура таможенных сборов в 1851 г., в которой выделялись съестные припасы (45% от общего итога), сырые материалы и полуфабрикаты (7,5%) и промышленные изделия (27,1%), красноречиво свидетельствует о приоритетах правительственной политики[84].

Тенденция обрела новое воплощение в таможенном уставе 1857 г., согласно которому был частично отменен запрет на импорт и существенно сокращены тарифы, хотя по международным стандартам они оставались еще высокими. Несмотря на некоторые отклонения в 1859 и 1861 гг., тенденция к либерализации внешней торговли сохранилась. В 1864 г. были отменены все экспортные ограничения. Таможенный тариф 1868 г., содержавший многочисленные смягчения запретов, стал апогеем либерального фритредерства в России. Тем не менее общий уровень таможенных пошлин, взимаемых с вывозимых из России товаров, снизился лишь относительно — с 15% до 12—13% от стоимости товара.

Обстоятельства, сопровождавшие пересмотр тарифа 1868 г., примечательны в смысле участия в его обсуждении представителей русского делового сообщества. Половина из 24 членов Тарифной комиссии являлись собственниками заводов и фабрик. Состав комиссии дал повод журналу «Отечественные записки» выступить с юмористическим комментарием, что из всех групп населения, привлеченных правительством к обсуждению тарифа, только одна была полностью обойдена вниманием, а именно русские потребители, которые по-прежнему должны покупать «дорогостоящие, но низкокачественные товары»[85].

Таким образом, приоритетной целью тарифной политики правительства было повышение доходов казны, но ее осуществление затрагивало также интересы международного коммерческого сообщества. Московские торговцы выступали за повышение тарифов на текстиль, химикаты, изделия из железа и стали и за отмену пошлин на железо в болванках. Практически по всем пунктам они вступали в конфликт с периферийными предпринимательскими группами — греческими и армянскими торговцами из Таганрога и Ростова-на-Дону, евреями и греками из Одессы и немецкими по происхождению коммерсантами Риги и Петербурга, потерпев поражение, согласно А. Риберу,

почти во всех вопросах[86]. Правительство поддержало исключительно периферийных торговцев. Симптоматичным исключением стал союз власти с предпринимателями Центральной России против польских промышленников. Тарифное законодательство 1880-х гг., которое распространялось не только на промышленные изделия, но и на такие сырьевые товары, как уголь, железо и хлопок, было нацелено на развитие промышленности в центральных регионах страны. Тем самым был затруднен рост промышленных районов на западной окраине империи, куда сырьевые материалы доставлялись из-за границы. Поскольку же импорт товаров по сухопутной границе обходился дороже, чем доставка грузов морским путем, польская индустрия была поставлена в менее выгодные условия[87].

Частично следствием понижения таможенных пошлин в третьей четверти XIX в. стал резкий рост российского импорта. Это способствовало как выправлению неблагоприятного для России внешнеторгового баланса, сложившегося в 1870-е гг., так и реализации программы железнодорожного строительства, которая стимулировала ввоз в страну железнодорожного оборудования. Приближение войны с Турцией также усиливало стремление правительства повысить доходы казны. Важной мерой, призванной содействовать этому, стало принятое в 1876 г. решение взимать таможенные пошлины в золотых рублях, а не в бумажной валюте. Это повлекло за собой реальное повышение тарифов на 30—50%[88]. С этого времени Россия вступила на путь энергичного протекционизма. Податной винт сделал очередной оборот при пересмотре тарифов в 1878, в 1880-х и 1890 гг., а кульминацией этого курса стал таможенный тариф 1891 г., который утвердил тарифные нормы предыдущего десятилетия и ввел обширный перечень дополнительных таможенных сборов[89]. В 1877—1892 гг. уровень импортных пошлин по отношению к стоимости ввозимых в страну товаров возрос с 14,7% до 32,7%[90]. В начале XX в. он еще более вырос в связи с попытками России утвердиться на Дальнем Востоке. Тарифным уставом 1903 г. таможенные пошлины были увеличены до 10—50% *ad valorem*[91]*.

По наблюдению А. Кагана, российские тарифы стимулировали рост отечественного промышленного производства, способствовали расширению занятости и подъему национального дохода. Кроме того, таможенные сборы стали значительным источником дохода для казны и в то же время не приводили с неизбежностью к снижению уровня потребления[92]. Доля прямых и косвенных таможенных сборов в середине XIX в. состав-

---

* По стоимости (*лат.*) (*прим. ред.*).

ляла 20% налоговых доходов казны, к концу 1860-х гг. она упала до 12—13%, а в конце XIX в. резко поднялась до 29%[93].

Однако нас в первую очередь интересует не то, насколько успешно российская тарифная политика добивалась своих фискальных и протекционистских целей или способствовала достижению активного торгового баланса страны, сколько вопрос о том, какое влияние эта политика оказывала на международных торговцев и в какой степени они, в свою очередь, воздействовали на правительственный курс. Несмотря на высокие тарифы, общий внешнеторговый оборот России, принимая во внимание ежегодные колебания, вплоть до 1913 г. обнаруживал отчетливую повышательную тенденцию. Продолжал расти и общий масштаб операций занятых в этой сфере предпринимателей. Ниже будут рассмотрены проблема влияния таможенной политики на торговцев определенными видами товаров и вопрос об их воздействии на правительственную политику.

Следует также остановиться на вопросе о возможности наладить розничную торговлю за рубежом. В этом смысле высокие российские тарифы вызывали легко предсказуемую реакцию. В 1880 г. лондонский журнал «The Economist» высказывал мнение, что эти тарифы противоречат собственным экономическим интересам России, поскольку исключительные таможенные барьеры на пути ввоза сельскохозяйственной техники окажутся «вредными для здоровья русской агрикультуры»[94]. Реакция Запада включала и ответные дискриминационные меры, как это наблюдалось во время «таможенной войны» 1893—1894 гг. с Германией, чему предшествовала враждебная кампания в германской прессе, инспирированная аграрным и промышленным лобби. В 1887 г. «The Economist» отмечал, что «между двумя империями идет война в области международной коммерции и финансов. В ответ на последнее сообщение о том, что Россия намеревается осуществить общее повышение своих и без того запретительных тарифов, последовала угроза закрыть двери для импорта российского зерна в Германию»[95]. В 1880-е гг. в странах Западной Европы громко раздавались голоса о защите собственного сельского хозяйства перед лицом мирового аграрного кризиса и падения цен на зерно, и Германия была здесь в числе первых, за ней шли Франция и Италия.

Для оценки подобных акций важно отметить, что они являлись реакцией тех задетых кризисом социальных групп, которые не были непосредственно вовлечены в международную торговлю. Много теряли от сокращения внешней торговли, прежде всего, международные коммерсанты. Несомненно, можно привести случаи, когда отдельным торговцам удавалось добиться

выгодных для себя условий, которые отвечали целям содействия промышленному развитию и в то же время не слишком затрудняли решение первоочередной задачи правительства повысить доход казны от внешнеторговых операций. Так, в 1864 г. Государственный совет удовлетворил просьбу иностранного торговца Г. Паллизена о снижении таможенной пошлины на рис, ввозимый через Петербургский порт, поскольку предприниматель намеревался построить в городе принесущую казне доход фабрику по очистке и переработке риса[96].

С другой стороны, правительство отвергало притязания, исходившие от экспортеров и направленные на защиту их жизненно важных интересов. Например, экспортеры зерна неоднократно выражали недовольство тем, что из-за высоких тарифов сократился импорт каменного угля через порты на Черном море и потому возросли транспортные издержки на перевозку хлебных грузов[97]. Одесский совет торговли и мануфактур в августе 1884 г. объяснял быстрый рост судовых фрахтов на зерно предыдущим повышением пошлин на импорт каменного угля. С этой точки зрения, британцы переносили потери от импорта угля на экспорт российского зерна, увеличивая судовые фрахты на вывоз хлеба из таких черноморских портов, как Одесса. Заметим попутно, что Британия предпочитала импортировать пшеницу из таких стран, как Индия, также в обмен на крупные поставки британского каменного угля.

Тем не менее воздействие тарифной системы здесь не вполне ясно. В Донбассе после постройки Донецкой железной дороги наметилось перепроизводство угля, и спрос на иностранный уголь в Причерноморье ослаб. После очередного повышения в 1886 г. пошлин на импорт угля через черноморские порты в 1887 г. была ввезена всего четвертая часть угля от уровня прошлых лет, а в 1888—1889 гг. импорт лишь незначительно возрос[98]. Таможенный тариф 1891 г. привел к резкому сокращению импорта угля и кокса через Одессу, и лишь практика использования угля в качестве судового балласта сохранила для британцев остаток рынка. Британский консул в Одессе в 1896 г. сообщал, что остающиеся в силе высокие пошлины «лишают английский уголь перспективы восстановить свое доминирующие положение в борьбе с русскими конкурентами»[99].

Горнопромышленники Юга России, пользовавшиеся поддержкой министра финансов Н.Х. Бунге, пытались получить дополнительную кредитную помощь в ходе борьбы за повышение тарифов в 1883—1884 гг., в которой им противостояли международные коммерсанты крупных портовых городов, но в действительности одно лишь новое увеличение таможенных пошлин

в начале 1890-х гг. обеспечило им преобладающее положение на рынке[100].

Падение мировых цен на уголь, сопровождавшееся снижением морских фрахтов, и высокие внутренние транспортные издержки в России позволили британским экспортерам каменного угля оставаться конкурентоспособными в Балтийском регионе вплоть до 1914 г. В начале 1900-х гг. британский экспорт угля в Россию по сравнению с 1870-ми гг. удвоился по стоимости и вырос в три раза в абсолютном размере. Ведущие британские фирмы по импорту угля, такие как James Nairn & C°, Handelsmann, Lawrence & C°, осуществляли крупные поставки угля в российские порты на Балтийском море[101].

Некоторые импортные продукты, в частности это касается средств производства, без особых затруднений преодолевали российские таможенные барьеры. По мере роста российской индустрии, стимулируемого системой таможенно-тарифного протекционизма, расширился и рынок для продукции машиностроения. Германский экспорт в Россию, особенно значительный в этой отрасли, в 1913 г. вырос по сравнению с 1870 г. на 40%, причем ввоз машин увеличился более чем на 100%. С другой стороны, Великобритания с ее традиционной ориентацией на экспорт текстиля и таких полуфабрикатов и сырых материалов, как уголь, железо и сталь, вплоть до начала 1900-х гг. оставалась на прежних позициях. В структуре британского экспорта в Россию в 1913 г. промышленные изделия составляли менее 28% по сравнению с 50% у Германии, что означало диспропорционально депрессивное воздействие российских тарифов на объем российско-британской торговли[102].

Либеральный экономист М.Н. Соболев, подчеркивавший неудовлетворительные в целом результаты протекционистской политики, признавал тем не менее, что хлопчатобумажная промышленность являла собой исключение из общего правила[103]. Те экспортеры, которые полагали невозможным добиться успеха в условиях ограничительной политики на импорт промышленных изделий, но желали тем не менее обосноваться на российском рынке, находили перспективной попытку «перепрыгнуть» тарифные барьеры, наладив производство в самой Российской империи. Такого рода попытки предпринимали фирмы, район деятельности которых был географически близок к России и которые в то же время имели для этого необходимые финансовые ресурсы. На рубеже 1870—1880-х гг. ряд германских предпринимателей стремились приобрести влияние на российском рынке, переведя часть производственных операций через российскую границу.

Развитие текстильной и машиностроительной индустрии в Польше, в частности в Лодзи и Згеже, в значительной мере стало результатом этой практики. В 1871 г. Лодзь еще представляла собой мелкий город, тогда как в 1894 г. здесь уже действовала 671 фабрика с 49 тыс. рабочих и общим годовым производством в объеме 8 млн ф. ст.[104] Германские промышленные фирмы, такие как берлинская компания Orenstein & Koppel, сначала прибегавшая к практике посылки в Россию экспортных коммивояжеров, которые выступали агентами фирмы или основывали собственное торговое дело, под влиянием высоких тарифов часто решались на создание производственных мощностей в самой стране. Английский экономический журнал «The Statist» в 1884 г. писал, что Лодзь стала «своего рода Манчестером, с сотнями фабрик, построенных немцами, с немецкими мастеровыми, немецкой технологией и немецким менеджментом, и продукция этих фабрик реализуется даже на московском рынке, причем по цене на 5 или 10% ниже, чем произведенная в самой Москве»[105].

Самым известным британским примером крупного экспортера промышленных товаров, перешедшего к производству в России, является фирма по изготовлению хлопчатобумажных нитей из Глазго «Дж. и П. Коутс» (J. & P. Coats), которая в 1889 г. приняла решение для защиты своих позиций на российском рынке организовать в стране собственное промышленное предприятие[106].

Иностранные экспортеры средств производства обычно полагали, что успех их поставок в Россию зависит в большей степени от состояния внутреннего рынка, чем от уровня импортных тарифов. Российская индустрия, даже огражденная таможенными барьерами, нуждалась во множестве промышленных изделий и пока не являлась серьезным конкурентом на внутреннем рынке. Цена ее продукции не слишком отличалась от данного показателя у компаний, экспортирующих, скажем, полуфабрикаты. Точность поставок и доступность кредита зачастую являлись решающими обстоятельствами, не зависящими к тому же от уровня таможенных барьеров.

Для фирм, ввозивших товары в Россию, изменения тарифов могли повлиять на ситуацию со сбытом на рынке тех продуктов, на поставках которых они специализировались. Импортеры пряжи при необходимости могли перейти на поставки хлопка-сырца или других товаров, но отличительной чертой ведущих международных торговцев являлось чуткое реагирование на запросы местного рынка. Несмотря на то что тарифные перемены побуждали торговцев к переключению на новые товары, опыт

торговых фирм, который будет проанализирован подробнее в главах 5 и 7, со всей очевидностью свидетельствует, что именно состояние рынка, а не уровень таможенных пошлин было главным фактором их экономического успеха.

1.6. Выводы

Представленный в главе материал свидетельствует о том, что эволюция структуры российской внешней торговли определяла и поворотные пункты ее развития. Примем здесь во внимание вывоз железа в конце XVIII в.; ввоз хлопка-сырца и средств производства с 1840-х гг.; экспорт леса, сала и зерна с 1840-х гг.; вывоз продукции птицеводства и молочного животноводства в 1890-х гг. и кормового зерна в начале 1900-х гг.

Недостатки российской статистики внешней торговли, о которых шла речь выше, обнаруживают ту путаницу, которая может возникнуть при попытке использовать эти данные для характеристики внешнеторговой политики, особенно в области торговых переговоров с другими странами. Спорным остается вопрос, компенсировался ли недоучет официального экспорта громадным масштабом контрабандной торговли.

Развитие структуры торговли требовало от международных торговцев гибкости, тем более что на эту структуру воздействовали не столько российские тарифы, сколько мировые рыночные факторы. Тарифная политика лишь в незначительной степени влияла на активность торговых фирм, хотя она, безусловно, сказалась на ряде отраслей, таких как торговля хлопком, и на рыночной стратегии иностранных промышленных фирм, вовлеченных в эту сферу.

В этой главе было также установлено, что российская тарифная политика привела к гегемонии Германии в импортной торговле страны, сохранявшейся вплоть до конца XIX в. Это было следствием протекционистского курса, явно не предвиденным правительством России.

---

[1] Соболев М.Н. Таможенная политика России во второй половине XIX века. Томск, 1911.

[2] Kahan A. Government Policies and the Industrialization of Russia // Journal of Economic History. 1967. № 27. P. 460—477; Кисловский Ю.Г. История таможни государства Российского, 907—1995. М., 1995. С. 13—14.

[3] Kirchner W. Die deutsche Industrie uns die Industrialisierung Russlans, 1815—1914. St. Katharinen, 1986.

[4] Ohberg A. Russia and the World Market in the 17th Century // Scandinavian Economic History Review. Vol. III. 1955; Willan S. Early History of the Russia Company 1553—1603. Manchester, 1956. P. 53.

[5] Attman A. The Russian Market in World Trade, 1500—1860 // Scandinavian Economic History Review. Vol. XXIX. № 3. 1981. P. 178.

[6] Willan T. The Russia Company and Narva, 1558—1581 // Scandinavian Economic History Review. Vol. XXXI. № 37. June 1953. P. 403—419.

[7] Attman A. Op. cit. P. 183.

[8] Davis R. The Rise of the English Shipping Industry in the Seventeenth and Eighteenth Centuries. London, 1962. P. 90.

[9] Price J.M. The Tobacco Adventure in Russia // Transactions of the American Philosophical Society. New Series. Vol. 51. Part I. 1961. P. 3—120. Что касается данных о внешней торговли России в XVIII в., то наиболее полный их свод дан в работе А. Кагана (Kahan A. The Plow, The Hammer and the Knout. Chicago; London, 1985). В частности, она весьма полезна для изучения структуры импортной торговли, первые официальные данные о которой относятся только к 1802 г. Благодаря же работе Кагана может быть реконструирован характер российской внешней торговли в конце XVIII в. на основе приводимых в ней данных за разные годы о вывозе товаров через Петербугский порт (Ibid. P. 192—196).

[10] Brough A. A View of the Importance of the Trade between Great Britain and Russia. London, 1789. P. 26.

[11] Виды внешней торговли России за 1868 год. С. 14.

[12] Гулишамбаров С. Всемирная торговля в XIX веке и участие в ней России (данные приведены по: Florinsky M.T. Russia: A History and Interpretation. New York, 1905. Vol. 2. P. 790, 938); Обзор внешней торговли России по европейским и азиатским границам за 1883 год. Табл. 2; то же за 1904 год. С. 11; Alexinsky G. Modern Russia. London, 1914. P. 7.

[13] Лодыженский К. Настоящее положение и историческое развитие нашей вывозной торговли // Труды Императорского Вольного экономического общества. 1887. № 1. С. 7—9.

[14] Schulze-Gaevernitz G. Von. Volkswirtschaftliche Studien aus Russland. Leipzig, 1899. S. 566—567.

[15] Обзор внешней торговли России... за 1914 г. Пг., 1915.

[16] Attman A. Op. cit. P. 201; Florinsky M.T. Op. cit. Vol. 2.

[17] Florinsky M.T. Op. cit. Vol. 2. P. 938—939; Hurt R. Russian Economic Development 1881—1914 with Special Reference to the Railways and the Role of Government. Unpub. Ph. D. London, 1965.

[18] Китанина Т.М. Хлебная торговля России в 1875—1914 гг. (очерки правительственной политики). Л., 1978. С. 40.

[19] Там же. С. 107; Обзор внешней торговли России... за 1913 год. С. 12—14.

[20] Falkus M.E. Russia and the International Wheat Trade, 1861—1914 // Economica, New Series. Vol. XXXIII. Nov. 1966. P. 416—429.

[21] Кулыжный А.Е. Деревенская кооперация. М., 1913. С. 108.

[22] Крюков В.А. Яйцо и яичное дело. Пг., 1915. С. 31, 45, 51, 69.

[23] Бахтиаров А. Яичная и масляная биржа в Петербурге // Сельское хозяйство и лесоводство. 1906. № 12. С. 78—79. Британская фирма

«Юнион» (Union) построила громадные складские помещения в Риге и Петербурге, в то время как лондонская фирма «Братья Барсельман» (Barselman Bros.) имела холодильники в Курске и Тамбове, а также в Петербурге. Другая британская компания — «Эгго» (Eggo) — открыла в Воронеже предприятие по производству яичного порошка; эта продукция поступала на британский рынок.

[24] Датские экспортные фирмы в Сибири // Сборник консульских донесений. 1902. № 2. С. 112. Передовые позиции здесь занимали две датские торговые фирмы «Эсман» (Esman) и «Хольбек» (Holbeck).

[25] Journal of the Russo-British Chamber of Commerce. 1910. № 3. P. 32—33.

[26] Бахтиаров А. Яичная и масляная биржа в Петербурге. С. 75. В 1913 г. объем поставок этих двух продуктов в Великобританию превысил ввоз пшеницы (Обзор внешней торговли России... за 1913 год).

[27] Faas V.V. Russia's Export Trade in Timber and the Importance of the Forests of North European Russia. New York, n. d. [1919?]. P. 14.

[28] Обзор внешней торговли России... за [1904—1913]. См. табл. 5 в каждом выпуске ежегодника.

[29] Jewson C.B. The Timber Trade with Russia, 1921—1939 (privately published). Norwich, 1948. P. 1.

[30] Ibid.

[31] Российская нефтяная индустрия была заметно отделена от остальной российской торгово-промышленной сферы. О ее истории и участии в русском нефтяном бизнесе семьи Нобелей см. исчерпывающее исследование Р. Тольфа (Tolf R.W. The Russian Rockfellers, the Saga of the Nobel Family and the Russian Oil Industry. Stanford, 1986).

[32] Lodijensky J.N. (ed.). Russia: its Industries and Trade, Glasgow International Exhibition 1901. Glasgow, 1901. P. 295; Harvey M.L. The Development of Russian Commerce on the Black Sea. Ph. D. Berkeley, 1951.

[33] Ведущими российскими нефтепромышленниками были Рогозин, Мирзоев, Кокорев и Губонин (Henry J.D. Baku: An Eventful History. London, 1905. P. 39—45).

[34] Tolf R.W. Op. cit. P. 43; Henry J.D. Op. cit. P. 112.

[35] Бовыкин В.И. Российская нефть и Ротшильды // Вопросы истории. 1978. № 4. С. 27—41.

[36] Henry J.D. Op. cit. P. 113.

[37] Ibid. P. 221.

[38] Ibid. P. 115.

[39] Marvin Ch. The Coming Deluge of Russian Petroleum and its Bearings on British Trade. London, 1887. P. 1.

[40] Henry J.D. Op. cit. P. 118; Tolf R.W. Op. cit. P. 101.

[41] Маркус Самуэль, который сколотил крупное состояние на восточной торговле, сотрудничал с Лэйном в поставке нефтеналивных танкеров, отвечавших требованиям безопасности при проходе через Суэцкий канал. Танкерный синдикат Самуэля со временем добился процветания в союзе с Shell Transport & Trading C° и установил контакт с Royal Dutch (Tolf R.W. Op. cit. P. 106).

[42] Самуэль противился вхождению в компанию фирмы Нобелей, но позднее в число ее акционеров вошли Манташев и Гукасов с участием в размере 500 тыс. долларов США, или около 1 млн золотых руб. (Tolf R.W. Op. cit. P. 131—142).

[43] Ibid. P. 188.

[44] Ol' P.V. Foreign Capital in Russia. New York, 1983. P. 59—60; The Economist. 2 January. 1915. P. 30—31; Tolf R.W. Op. cit. P. 189. Половину капитала внесли российские банки и нефтепромышленники, около $^1/_4$ инвестировали французские и британские акционеры, хотя, по данным П.В. Оля, британское участие существенно превышало эту квоту (Ol' P.V. Op. cit. P. 60). Ряд российских банков (прежде всего Русско-Азиатский и Петербургский Международный) активно финансировали нефтеторговые компании (Гиндин И.Ф. Банки и промышленность в России. М.; Л., 1927. С. 155).

[45] Гиндин И.Ф. Указ. соч. С. 156; Tolf R.W. Op. cit. P. 192.

[46] Florinsky M.T. Op. cit. Vol. 2. P. 938—991, 1230—1231; Alexinsky G. Op. cit. P. 7.

[47] Полное собрание законов Российской империи. Собр. I (далее — ПСЗ I). № 8828. Цит. по: Petrov A.M. Foreign Trade of Russia and Britain with Asia in the 17—19th centuries. Unpublished paper. P. 3 (для: Anglo-Soviet Conference of Historians. London, 1984).

[48] Petrov A.M. Op. cit. P. 3.

[49] См. подр. главу 6, раздел 6.8.

[50] Русская торговля в Кашгаре // Сборник консульских донесений. СПб., 1904. № 3. С. 35.

[51] Там же. С. 36.

[52] Siberia: A Coming Market // Bureau of Information. Philadelphia Commercial Museum. 1899. № 1. P. 73.

[53] Mai J. Das Deutsche Kapital in Russland, 1850—1894. Berlin, 1970. S. 106; Thomas L. Ein Deutsches Unternehmen im russischen Fernen Osten // «... das einzige Land in Europa, das eine grosse Zukunft vor sich hat.» Deutsche Unternehmen und Unternehmer im Russischen Reich im 19. und fruehen 20. Jahrhundert. Hrgb. von D. Dahlmann und C. Scheide. Essen: Klartext, 1998. S. 616—627.

[54] Drage C. Taikoo. London, 1970. P. 181, 188. Агентство было преобразовано в «небольшую, но респектабельную» фирму «Брюнер, Кузнецов и К°», но затем в связи с ее сложным финансовым положением Butterfield & Swire открыли свое собственное отделение. В принятии этого решения свою роль сыграли также мотивы снижения налогового обложения (Ibid. P. 206).

[55] Российский государственный исторический архив (далее — РГИА). Ф. 23. Оп. 11. Д. 439.

[56] Fairlie S. Anglo-Russian trade mostly from 1750 to 1830 // Les Actes du Cuinquime Congres International d'Histoire Economique (Leningrad, 1970). Vol. VI. Paris, 1970. P. 104—126; Don Y. Comparability of International Trade Statistics: Great Britain and Austria-Hungary before World War I // Economic History Review. Second Series. XXI. No 1. April 1968. P. 78.

[57] Труды Императорского Вольного экономического общества. 1880. № 1.

[58] Необходимые реформы в статистике внешней торговли // Промышленность и торговля. 1911. № 14. 15 июля. С. 42—45. О подобных расхождениях в подсчетах экспорта в Германию российского леса см.: Промышленность и торговля. 1910. № 22. 15 ноября. С. 519.

[59] Необходимые реформы в статистике внешней торговли. С. 43.

[60] Engineering Magazine. July 1901 (РГИА. Ф. 22. Оп. 4. Д. 538).

[61] Лодыженский К. Указ. соч. С. 1—27.

[62] P.R.O. FO 65/215, Yeames to Palmerston, 10th January, 1834.

[63] Торговый сборник. 1871. № 3.

[64] Обзор внешней торговли за 1872 год. СПб., 1873.

[65] По данным К. Лодыженского (указ. соч. С. 8).

[66] Там же. С. 5.

[67] Гозулов А.И. Очерки истории отечественной статистики. М., 1972. С. 137.

[68] P.R.O. FO 65/137.

[69] Торговый сборник. 1871. № 3.

[70] РГИА. Ф. 23. Оп. 9. Д. 219.

[71] Полезную информацию о русской внешнеторговой статистике содержит давняя, но не утратившая своей ценности статья М. Миллера: Miller M.S. The Trade Balance of Rusia // SEER. Dec. 1922.

[72] См.: Обзор внешней торговли России... за 1905 год. С. 119.

[73] Цит. по: Гозулов А.И. Указ. соч. С. 110. По британским оценкам, стоимость контрабанды текстильных товаров по сухопутной границе в 1860—1864 гг. составила 6 млн ф. ст., а всей контрабанды — 10 млн ф. ст. (Report on the Present State of Trade between Great Britain and Russia // BPP. 1866. LXII).

[74] Покровский В.И. Статистические сведения о торговле России с Китаем // Труды Статистического отделения Департамента таможенных сборов. СПб., 1909. С. 12.

[75] Ушаков А.С. О чае и сахаре в русской торговле. М., 1861. С. 10.

[76] Сибирские вопросы. 1908. № 3—4. 31 января.

[77] Покровский В.И. Указ. соч. С. 24.

[78] P.R.O. FO 65/8, Shairp to Grantham 26.08.1798; BT 6/23/32.

[79] Ibid. FO 65/39, Shairp to Grenville, 12.01.1798; BT 6/230/56; Злотников М. Континентальная блокада и Россия. М., 1966. С. 49—64 (детали изменений тарифов в тот период).

[80] Британская торговля с Россией временно затихла в результате действий непредсказуемого Павла I. Выведенный из себя британской оккупацией Мальты в 1800 г. и соглашением о нейтральном судоходстве, он наложил ограничения на коммерческие отношения с Великобританией. Они медленно восстановились после «дворцовой революции» 1801 г., в результате которой на престол взошел Александр I.

[81] Kirchner W. Russian Tariffs and Foreign Industries: The German Entrepreneur's Perspective // Journal of Economic History. Vol. XLI. No. 2. June 1981. P. 361—379.

[82] P.R.O. SP 91/102/225.

[83] Небольсин Г.П. Статистическое обозрение внешней торговли России. СПб., 1850 (цит. по: Florinsky M.T. Op. cit. Vol. 2. P. 790); Kaplan H. Observations on the Value of Russia's Overseas Commerce with Great Britain in the Second Half of the 18th Century // Slavic Review. Vol. 45. No. 1. Spring 1986.

[84] Соболев М.Н. Указ. соч. С. 74—82.

[85] Там же. С. 325.

[86] Rieber A.J. Merchants and Entrepreneurs in Imperial Russia. North Carolina, 1982. P. 196—197.

[87] Зивекинг Г. Внешняя торговая политика. СПб., 1908. С. 118.

[88] Там же. С. 117.

[89] Соболев М.Н. Указ. соч. С. 787—796.

[90] Китанина Т.М. Указ. соч. С. 104.

[91] Florinsky M.T. Op. cit. Vol. 2. P. 1231.

[92] Kahan A. Government Policies... P. 471.

[93] Соболев М.Н. Указ. соч. С. 842—843.

[94] The Economist. 1st May 1880. P. 498.

[95] Ibid. 15th October 1887. P. 1307.

[96] Соболев М.Н. Указ. соч. С. 202.

[97] Литвинов-Фалинский В.П. Наше экономическое положение и задачи будущего. СПб., 1908. С. 81.

[98] Соболев М.Н. Указ. соч. С. 548—550.

[99] Забаринский П. Хлебная торговля Одессы // Записки Императорского Общества сельского хозяйства Южной России. 1894. № 1. С. 14; 1898. № 10; The Economist. 12th September, 1896.

[100] Rieber A.J. Op. cit. P. 235—236.

[101] BBBG. London Credit Registers. Vol. 1. P. 197; Vol. 2. P. 79. Фирма Handelsmann, Lawrence & C°, официально основанная только в 1907 г., в последующие годы, используя кредитную поддержку со стороны петербургского банкирского дома «Г. Гинцбург и К°», стала ведущим импортером каменного угля в Российскую империю.

[102] См.: Обзор внешней торговли России... за 1913 год. СПб., 1914.

[103] Соболев М.Н. Указ. соч. С. 846.

[104] Mackenzie Wallace D. (Ed.). The Times Book of Russia. London, 1916. P. 810.

[105] Mai J. Pas Deutsche Kapital in Russland. 1850—1914. Berlin, 1970. S. 210—216; The Statist. 27th December 1884. P. 719. Спорным тем не менее является вопрос о типичности наиболее успешной немецкой текстильной фабрики Карла Шейблера в Лодзи. Она была основана не позже 1854 г. и к 1879 г. стала источником заработка для 5 тыс. рабочих, число которых к 1913 г. возросло до 7,5 тыс. См.: Возняк К. Иностранная конкуренция в собственной стране: Развитие текстильной индустрии в Лодзи, ее связи с Россией // «Большое будущее»: Немцы в экономической жизни России / Ред. коллегия: Д. Дальманн, Т. Игумнова, К. Хеллер, Ю. Петров, К. Решке. Берлин, 2000. С. 156—159.

[106] Подробнее о деятельности этой фирмы в России см. ниже в главе 3.

Глава 2

РОССИЙСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ: ФИЗИЧЕСКАЯ И КОММЕРЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА

2.1. Введение

Развитие внутренней транспортной системы, в особенности строительство железных дорог, дало мощный импульс прогресса для отдельных российских портов, равно как и повлияло на повышение объема вывоза таких экспортных товаров, как лес и молочные продукты. Правительственная политика в области железнодорожных тарифов также сыграла свою роль в судьбе отдельных портов, и благодаря дифференцированным тарифам товары, отправленные из внутренних районов к вывозным портам, облагались более низкими пошлинами по сравнению с импортными товарами, следующими в обратном направлении. В целом же эффект от тарифной политики для роста объема экспортной торговли страны оказался незначителен. Намного более важным фактором, как будет показано, являлось соотношение между инвестициями в портовые сооружения, уровнем транспортных издержек и капиталовложениями в строительство железных дорог. Этот баланс оказался явно нарушен в пользу железнодорожной сети, и в результате предназначенные для экспорта российские товары, весьма чувствительные к изменению цен, несли более высокие транспортные и торговые издержки, нежели то предусматривала рациональная инвестиционная стратегия.

Развитие российского морского торгового флота затрагивается нами постольку, поскольку это необходимо для того, чтобы оценить, насколько географическое положение страны и правительственная политика, рассматривающая торговый флот как часть военно-морского потенциала, препятствовали эффективной конкуренции российского флота в области торгового судоходства.

В этой главе мы остановимся также на парадоксальной ситуации, когда развитие парового судостроения и телеграфного сообщения ослабило позиции России как главного поставщика

сырья в Западную Европу, поскольку технологические изменения принесли больше выгод конкурирующим странам, ранее слишком удаленным от западноевропейских рынков. Также рассмотрены будут вспомогательные коммерческие институты, участвовавшие в международном торговом обмене, такие как коммивояжеры, агенты по морским перевозкам, брокеры судоходных компаний и т. п. До последнего времени их деятельность считалась в литературе незначительной, а между тем исследование этих экономических субъектов может содействовать пониманию системы внешней торговли дореволюционной России.

Юридическое положение международных торговцев в России прослежено в главе в аспекте изучения воздействия государства на их деятельность.

И, наконец, такие коммерческие организации, как биржи, торговые палаты, и другие экономически влиятельные структуры рассматриваются в аспекте представительства интересов международных торговцев.

2.2. Внутренний транспорт и пути сообщения

По сравнению с импортом ценность основных экспортных товаров России была низка в соотношении с объемом, и их конкурентоспособность на внешнем рынке зависела, прежде всего, от величины внутренних транспортных издержек. В эпоху господства железных дорог опасность высоких транспортных расходов являлась постоянным предметом забот производителей зерна в России.

До середины XIX в. главным средством сообщения в стране являлась речная система, по которой товары перевозились в южном направлении, к Каспийскому и Черному морям, а также на север, к Балтийскому и Белому морям. Ее коммуникационное значение усилилось с сооружением каналов, строительство которых началось с XVIII в., а особенно после его завершения в начале XIX в. Березинская водная система в 1804 г. соединила Балтику с Днепром, а несколько лет спустя было завершено строительство Мариинской водной системы, связавшей бассейн Волги с Балтийским морем. В дополнение Волго-Балтийской системы в 1811 г. был проложен Тихвинский канал, а к 1828 г. окончено строительство громадной системы каналов, связавших Волгу с Белым морем. Рыбинск, важный торговый центр на Волге, был отныне соединен с морским портом Архангельска.

Во второй четверти XIX в. объем перевозок товаров водным транспортом возрос в 2,5 раза, но низкая скорость доставки гру-

зов (еще более падавшая зимой, когда реки замерзали) и обширность пространств препятствовали транспортировке экспортных товаров к морским портам. И хотя к 1850 г. более 100 российских городов были соединены системой грунтовых дорог протяженностью около 3200 миль, издержки сухопутного транспорта были столь высоки, что подавляющая часть экспортной продукции перевозилась по суше лишь на короткие расстояния[1]. Это препятствие, мешавшее развитию внутренней торговли и в целом экономическому прогрессу страны, предстояло преодолеть в ходе строительства сети железных дорог.

Первой железнодорожной линией империи, имевшей важное экономическое значение, стала Варшавско-Венская железная дорога, строительство которой было начато в 1839 г. Как и большинство линий, направленных к западной границе, она была построена преимущественно из стратегических соображений, но в совокупности с другими дорогами, проложенными впоследствии в Польше, Белоруссии и западной части Украины, Варшавско-Венская железная дорога способствовала развитию внешней торговли по сухопутной границе. Важными в этом отношении были также Петербургско-Варшавская и Киево-Брестская железные дороги[2]. Из первых железнодорожных линий наибольшее экономическое значение имела Николаевская, завершенная постройкой в 1851 г. и соединившая Петербург с Москвой. Она открыла Московскому региону, включавшему несколько губерний Центральной России, доступ к мировому рынку, и перевозки отечественного сырья и зарубежной продукции по этой новой транспортной артерии способствовали экономическому росту Москвы как главного торгово-промышленного центра страны. Дальнейшее развитие радиальной сети железных дорог с центром в Москве соединило город с большинством экономических районов Центральной России[3].

Первый период бурного железнодорожного строительства в России продолжался с 1868 г. по 1878 г. и привел к сооружению нескольких линий, призванных стимулировать экспортную торговлю. Наибольшие выгоды от этого получили порты на Балтийском море. К середине 1870-х гг. в российской железнодорожной сети сложились четыре основных региона: Московский, регион западных губерний, Балтийский и Азовско-Черноморский. Для развития морской торговли наиболее важны были два последних.

В Балтийском регионе наиболее значимыми являлись Рижско-Царицынская железная дорога (закончена строительством в 1872 г.), которая соединила балтийские порты с плодородными черноземными областями Нижнего Поволжья, а также Либаво-Роменская железная дорога (закончена в 1874 г.), которая связала

Балтику с Левобережной Украиной[4]. В 1873 г. Рига была соединена с Либаво-Роменской линией; в 1877 г. открылось движение по железнодорожной ветви Рига—Туккум; за ней последовала Рижско-Псковская линия (которая позднее была связана Балтийской железной дорогой с Петербургом); и в конце 1870-х гг. открылась Московско-Виндаво-Рыбинская железная дорога. Эти магистрали оказали мощное воздействие на развитие торговли. Виндава (совр. Вентспилс в Латвии) стала главным портом вывоза сибирского масла, а Рига и Либава (совр. Лиепая в Латвии) пополнили свой традиционный экспортный список новыми товарами, в особенности зерном, яйцами и молочной продукцией[5]. Появление железных дорог, по замечанию Дж. Бэйтера, «выявило огромное преимущество Петербурга как морского порта». По железной дороге в столицу доставлялось теперь большинство товаров, которые ранее перевозились водным путем[6].

В Азовско-Черноморском регионе строительство железных дорог было начато в районе Одессы в 1865 г., и впоследствии было проложено пять крупных линий, обслуживавших порты на Черном море. Эти дороги соединили Одессу, Севастополь, Феодосию, Ростов-на-Дону и Таганрог с западными губерниями, Центральным Промышленным районом, Югом России и Северным Кавказом[7]. Одесская железная дорога была позднее соединена с двумя другими, и на этой основе учреждено Общество Юго-Западных железных дорог. Активная тарифная политика руководства дороги способствовала притоку зерна в Одессу. В 1888 г. Владикавказская железная дорога открыла сообщение с Новороссийском, благодаря чему тот в 1890-х гг. занял седьмое место по объему грузооборота в списке крупнейших морских портов страны[8]. Далее к югу в 1872 г. была открыта железная дорога Тифлис—Поти, позднее продленная до Баку. В результате русско-турецкой войны 1877—1878 гг. Россия получила Батум (совр. Батуми в Грузии), морской порт с удобной гаванью на восточном побережье Черного моря, который со временем превзошел Поти. Как только до Батума в 1883 г. была проложена железная дорога, город стал играть важную роль в экспорте российской нефти. Значение города как экспортного порта возросло благодаря стараниям нефтепромышленников Нобелей, которые построили керосинопровод от Баку, сооружение которого было завершено в 1889 г. Стремясь сохранить доходность железной дороги и защитить интересы конкурирующих компаний, правительство до 1906 г. не разрешало провести трубопровод непосредственно до Батума[9]. Вывоз марганца из Батума стимулировало строительство железнодорожной ветви до Чиатури (закончена в 1895 г.)[10].

Большинство железных дорог, построенных в 1880—1890-е гг., были ориентированы на запад для перевозки ржи, пшеницы и овса из Поволжья сначала в балтийские порты и затем в Германию по сухопутной границе. Но, после того как было установлено сообщение между восточными железнодорожными станциями отправления и южными портами, экспорт зерна из этого региона через балтийские порты и по западной границе замедлился за счет расширения вывоза из южных портов. К середине 1890-х гг. в Азовско-Черноморском регионе располагались три крупнейших порта по экспорту зерна — Одесса, Николаев и Ростов-на-Дону[11].

В конце XIX в. строительство железных дорог велось главным образом в Сибири, на Дальнем Востоке и в Средней Азии, а самым крупным достижением стала прокладка Транссибирской магистрали (строительство закончено в 1904 г.). Экономическое значение этой линии для международной торговли было одним из ее основных достоинств (пожалуй, даже самым главным). Другим важным проектом в Сибири была железнодорожная ветвь Пермь—Котлас (завершена в 1899 г.). С ее помощью намечалось наладить экспорт сибирской пшеницы по Северной Двине и через Архангельск[12]. В восточной части Европейской России строительство Вологодско-Вятской линии (1904 г.) позволило вывозить на внешний рынок значительный объем древесины и леса.

В начале XX в. железные дороги осуществляли основную долю грузоперевозок в стране, а водный транспорт постепенно отступал на второй план (см. таблицу 13). Тем не менее, поскольку удельный вес железнодорожных перевозок рос достаточно медленно, водный транспорт все же сохранял свою важность. Это в особенности касалось дальних перевозок. В 1910 г. средний перегон при грузовых перевозках по железной дороге и водным путем составлял соответственно 471 и 787 верст[13]. По показателю грузооборота (пудо-версты) удельный вес грузов, перевезенных водным транспортом, равнялся 43% всех грузов, доставленных по воде или рельсовым путем. Гужевой транспорт сохранял значение при перевозках на малое расстояние, будучи дорогостоящим, но весьма удобным. В непосредственно примыкающей к портам местности он удачно преодолевал заторы, которые случались на железной дороге осенью, во время массового сбыта урожая. Если в балтийских портах гужевой транспорт не играл заметной роли, то в Одессе, Ростове-на-Дону и Николаеве доля зерна, доставленного в порт на подводах, достигала 12%, 34% и 38% соответственно[14].

Таблица 13

Перевозка грузов водным и железнодорожным транспортом в России, 1876—1910 гг.

Годы	Водный транспорт		Железнодорожный транспорт		
	грузо-оборот (млн пуд.)	прирост (%)	грузо-оборот (млн пуд.)	прирост (%)	удельный вес (%)
1876—1880	852	100	1053	100	55
1881—1885	852	100	1418	135	62
1886—1890	1015	119	1801	171	64
1891—1895	1228	144	2270	215	65
1896—1898	1684	198	3049	290	64
1910	2802	329	6163	585	69

Источник: Лященко П.И. История народного хозяйства СССР. Эпоха капитализма. М., 1952. С. 516; Торгово-промышленная газета. 1913. 6/19 апр. № 80.

Водный транспорт был относительно дешевле железнодорожного, и если бы железнодорожные тарифы определялись исключительно величиной эксплуатационных расходов, ведущее положение железных дорог как перевозчиков экспортных товаров в морские порты было бы подорвано. «Политика меркантилизма в области внешней торговли, — замечает по этому поводу Дж. Вествуд, — вела к установлению поощрительных тарифов на экспортные товары; российское масло поэтому в Лондоне стоило значительно дешевле, нежели в Петербурге, а цена на украинский сахар в Гулле была существенно ниже, чем в Киеве»[15].

Только с середины 1880-х гг. правительство стало использовать стратегию железнодорожных тарифов для воздействия на ход международной торговли. Ранее гарантии, которые предоставляло государство по дивидендам железнодорожных компаний, не стимулировали их вводить экономически обоснованные тарифы. Величина тарифа скорее зависела от популярности дороги и уровня хозяйственного развития региона, чем основывалась на экономических расчетах. Следствием этого являлась иррациональная тарификация, которая нарушала связь морского порта с прилегающим к нему экономическим районом. Для загрузки поездов, следующих обратным рейсом к Москве от экспортных портов на Балтийском море, Кенигсберга, Либавы и Ревеля (совр. Таллинн в Эстонии), применялся одинаково низ-

кий тариф, несмотря на значительную разницу в расстоянии. Более того, такая нерациональная система, к досаде российских промышленников, облегчала иностранным товарам конкуренцию на внутреннем рынке России. В 1886 г. правительство предприняло ряд мер для исправления ситуации, взяв на себя в 1888 г. исключительное право определения железнодорожных тарифов. В 1893 г. был введен единый тариф, основанный на принципе меньшей оплаты за перевозки на более дальнее расстояние. Главным исключением из этой стратегии, в основе которой лежала идея содействия экономическому развитию отдаленных регионов, был так называемый челябинский перелом. Тарифы на грузы, следующие из Сибири, подразделялись на две группы: от станции отправления до Челябинска и оттуда до места назначения. Производители зерна Центрального Черноземного района Европейской России были в результате защищены от конкуренции сибирского хлеба.

2.3. Основные торговые порты России

Недостатки системы внутреннего транспорта усугублялись состоянием российских портов, не отвечавшим требованиям международной торговли. Проблема заключалась, прежде всего, в географическом факторе. В сравнении с общей площадью территории Российской империи протяженность береговой линии страны была слишком мала, поскольку бóльшая ее часть приходилась на побережье Северного Ледовитого океана, в те времена недоступного для коммерческого судоходства. Вследствие этого основные морские порты России располагались слишком близко друг к другу, тогда как экономические регионы, которые они обслуживали, оказывались слишком обширны и перекрывали друг друга. Согласно наблюдению А. Золотова, каждая железная дорога имела «собственный порт», к которому направляла экспортные грузы[16]. В ряде случаев именно так и происходило. Севастополь после открытия торгового порта получал 98% зерновых грузов по Лозово-Севастопольской железной дороге; в Новороссийск 86% грузов поступало по Владикавказской железной дороге; в Батум практически вся нефть доставлялась по линии Баку—Тифлис—Батум. Но во внутренних областях страны рельсовая и водная транспортная система оставались практически равноценны для экспортной торговли, и выбор транспортного средства зависел от изменения тарифов на внутренних путях сообщения, различных ставок на перевозку грузов и портовых сборов в конкурирующих друг с другом экспортных портах.

В 1870-х гг. грузовые тарифы на южных железных дорогах держались на столь высоком уровне, что оказывалось выгоднее направлять зерно из района Кременчуга рельсовым путем на Киев, Брест-Литовск и далее в Восточную Пруссию, чем по железной дороге в Одессу[17]. В 1887 г. М.П. Федоров в своем докладе заявлял, что стоимость провоза грузов от Одессы до Кенигсберга равнялась фрахту до Печановки, которая располагалась между Одессой и Волочиском. Изменения тарифной политики Общества Юго-Западных железных дорог в начале 1880-х гг. улучшили позиции Одессы как экспортного порта, но очередная смена тарифов в 1887 г. в значительной мере лишила город завоеванных преимуществ[18].

В Прибалтике район Либавы стал полем соперничества конкурирующих портов. Либаво-Роменская линия соединила с этим портом зернопроизводящие области вплоть до Чернигова и Полтавы. В 1873 г. линия была доведена до Риги, создав альтернативный маршрут для экспортных грузов[19]. Наиболее же опасным конкурентом Либавы являлся Кенигсберг в Восточной Пруссии. В 1873 г. этот порт был соединен с Петербургско-Варшавской железной дорогой, что обеспечило ему доступ к железнодорожной системе Пруссии и России. Результатом стала непрерывная конкурентная борьба между двумя портами, которые находились в неравных условиях. Объем российского экспорта и импорта, зафиксированный на пограничных таможенных постах в Вержболове, Граеве и Млаве, которые располагались на железнодорожных линиях, ведущих к Кенигсбергу, был значительно выше, чем внешний товарооборот через Либаву (см. Приложение 4, таблицу 1)[20]. Свою роль играли и низкие расценки на погрузку товаров, которые в Кенигсберге в 1912 г. составляли 1,3 коп. с пуда, тогда как в Либаве они были в два раза выше — 2,71 коп. с пуда[21].

Такого рода препятствия высвечивают основную проблему, с которой сталкивались все морские порты России, — нехватку удобных естественных гаваней, которая усугублялась недостаточным инвестированием в оборудование портов, а это, в свою очередь, в конце XIX в. нередко затрудняло применение крупного и более экономичного парового флота (см. таблицу 14). Осадка крупнейших торговых судов выросла с 19 футов в 1848 г. до 24 в 1881 г. и до 32 футов в 1903 г., что требовало новых инвестиций в портовые сооружения для сохранения конкурентоспособности российских портов[22]. Однако, несмотря на десятки ходатайств со стороны биржевых комитетов, городских муниципалитетов и Общества для содействия русскому торговому мореходству, российские порты накануне Первой мировой войны оставались

«фактически без механического оборудования», что негативно сказывалось на конкурентоспособности России на мировом рынке[23]. В основных портах страны в начале XX в. стоимость погрузочных работ колебалась в пределах 3—4 коп., а в Одессе даже 5,5—6 коп. с пуда. В главных же западноевропейских портах этот показатель не превышал 1—1,5 коп. с пуда. Издержки на погрузку товаров в российских портах, по сути, равнялись всем транспортным расходам на перевозку грузов в странах Западной Европы[24].

Таблица 14

Российские судоходные компании, 1907 г.

Компания	Количество судов	Зарегистрированный тоннаж
Русское общество пароходства и торговли (РОПиТ)	75	64799
Добровольный флот	10	25289
Русское Восточно-Азиатское пароходство	7	23639
Северное пароходное общество	11	20370
Прочие	Нет свед.	Ок. 30000

Источник: Промышленность и торговля. 1908. № 2. 5 янв.

Нельзя сказать, что вопрос инвестиций для усовершенствования морских портов на протяжении полувека до Первой мировой войны был оставлен совершенно без внимания. Главная проблема заключалась в недостатке незамерзающих портов, естественная гавань которых дополнялась бы системой судоходных каналов, требующих крупных затрат на сооружение волноломов, проведение дноуглубительных работ и очистку акватории ото льда, т. е. на преодоление естественных трудностей, которые советские историки любили называть «природными препятствиями». Этот фактор тормозил рост обширного и по большей части сезонного экспорта, равно как и расширение современного парового флота. Угроза конкуренции со стороны США на мировом рынке зерна обостряла проблему сокращения портовых издержек, однако подготовка программ модернизации нескольких портов шла в условиях их соперничества друг с другом, что затрудняло создание необходимого инвестиционного фонда. Составители этих программ сетовали, что на морские порты было выделено менее 5% средств, затраченных на сооружение железнодорожной сети[25].

К систематической модернизации своих портов Россия приступила только с 1887 г. До 1907 г., т. е. за 20 лет, на улучшение портов было инвестировано 100 млн руб., чего было все же недостаточно для решения проблемы[26]. В 1900 г. Международный морской конгресс постановил, что участвующие в международной торговле порты должны иметь глубину фарватера не менее 29,5 футов с обязательством довести ее до 33 футов[27]. Большинство портов стран Западной Европы и США отвечали этим требованиям, но в России к 1907 г. лишь Одесский и Батумский порты углубили фарватер до 30 футов. Этот факт побудил одно русское периодическое издание заметить: «...мы можем только мечтать о том, чтобы иметь суда с осадкой 10 метров»[28]. Немалые расходы на перевалку грузов в портах дополнялись высоким судовым фрахтом. Одесские экспортеры зерна, которые не имели возможности использовать самые крупные и наиболее экономичные пароходы, в 1905 г., например, платили за пуд пшеницы до Лондона 6,02 коп., а до Ливерпуля — 5,49 коп. Их североамериканские конкуренты в то же время платили 4,8 и 3,6 коп. соответственно[29]. Технический прогресс, таким образом, давал преимущество на мировом рынке соперникам России.

Помимо относительно высоких морских фрахтов, издержек на портовую перевалку грузов и железнодорожных тарифов, ситуацию обостряло неудовлетворительное состояние складских помещений как в портах, так и внутри страны, в связи с чем российские экспортеры зерна были лишены возможности придержать зерно и не выбрасывать его на мировой рынок в момент неблагоприятной рыночной конъюнктуры. Лишь с конца 1880-х гг. в России начали осознавать важность создания сети элеваторов, которые могли способствовать улучшению качества экспортируемого зерна и самостоятельно определять оптимальное время его вывоза. Первый зерновой элеватор в стране был построен в 1888 г., а к 1896 г. действовали 54 элеватора общим объемом 14,4 млн пудов, и еще 32 объемом 6,4 млн пудов находились в стадии строительства. К тому времени американские штаты Айова, Иллинойс и Канзас имели соответственно 167, 155 и 123 элеватора. Кроме того, российские элеваторы были распространены крайне неравномерно, собственником большинства из них являлись Владикавказская и Рязано-Уральская железные дороги. В результате развития элеваторной сети экспортеры зерна могли добиваться понижения отпускной цены, чтобы погасить расходы на высокий морской фрахт, что противоречило интересам российских производителей зерна[30].

Преимущества зерновых элеваторов для России не были столь очевидны и лишь в отдельных случаях давали прямой эко-

номический эффект. Т.М. Китанина, исследовавшая хлебную торговлю России, пришла к следующему выводу: «Русская торговля не была достаточно подготовлена к обезличению и классификации зерна, что затрудняло работу элеваторов. Нерациональное к тому же размещение элеваторов, в ряде случаев несоответствие вместимости объему экспорта, чисто технические неполадки, колоссальные затраты на строительство и эксплутационные расходы определили их убыточность»[31].

Это наблюдение представляется нам чересчур категоричным. Количество выращиваемых в России сортов пшеницы было велико, но их классификация достигалась в рамках достаточно простой системы. Кроме того, в стране, где рабочая сила была относительно дешева, а капитал, напротив, дорог, экономические преимущества использования элеваторной системы не были столь выражены, как в США[32].

Другие экспортные товары подобным же образом нуждались в складских и транспортных сооружениях. Имеющееся оборудование не отвечало потребностям интенсивно растущего экспорта скоропортящейся сельскохозяйственной продукции. В начале XX в. раздавались многочисленные жалобы на нехватку на российских железных дорогах вагонов-рефрижераторов. Из имевшихся к 1912 г. 2 тыс. таких вагонов 1 тыс., т. е. половина, требовалась только для транспортировки сибирского масла. Не хватало также холодильных установок в стационарных хранилищах, однако, в отличие от зерновых элеваторов, которые были малорентабельны и потому не слишком привлекательны для частного капитала, склады-холодильники для экспорта продукции российского сельского хозяйства приносили немалый доход и представляли интерес для инвесторов, прежде всего иностранных[33]. Однако в этом секторе требовалось весьма значительное первоначальное вложение капитала, что сдерживало российскую предпринимательскую инициативу.

2.4. Система связи и коммуникаций

В мировом торговом сообществе обмен телеграфной корреспонденцией получил широкое распространение с 1850-х гг. Первая успешная прокладка подводного кабеля под Ла-Маншем состоялась в 1851 г., а в последующие 10 лет еще 6 подводных кабелей связали Великобританию с континентом. Для России имело важное значение устройство в середине 1850-х гг. на Лондонской Балтийской бирже телеграфной станции для сообщения с Петербургом.

Успех первой российской телеграфной линии между Петербургом и Варшавой, проложенной в 1854 г., побудил правительство распространить телеграфную сеть на всю страну[34]. К 1860 г. в России было проложено 27 тыс. км телеграфных линий из 160 тыс. км всей мировой сети[35]. С завершением строительства линии Москва—Владивосток протяженностью 12 тыс. км Россия стала обладательницей самой длинной телеграфной линии в мире. Правда, для российской внешней торговли, пожалуй, более важным событием стало присоединение к линиям Индо-Европейской и Северной телеграфных компаний, учрежденных соответственно в 1868 и 1869 гг. Первая была основана с целью связать Великобританию и Индию сухопутной линией через Германию и Россию, а также для «коммерческих сношений с Персией»[36]. Вторая стала итогом объединения усилий Датско-Русской и Норвежско-Английской телеграфных компаний. Ее первоначальной целью было связать Западную Европу с Дальним Востоком с помощью принадлежащей Российской империи телеграфной линии, но обмен коммерческой корреспонденцией между Россией и странами Западной Европы стал весьма важным следствием открытия этой коммуникации.

К сожалению, недостаток документальных свидетельств затрудняет исследование вопроса о том, насколько телеграф способствовал развитию российской внешней торговли. Мы можем воспользоваться наблюдениями Л. Ноулза, изучавшего воздействие телеграфного сообщения на британскую торговлю с колониями: «С изобретением телеграфа и прокладкой кабелей весьма облегчились коммуникативные связи, сроки совершения сделок уменьшились, а их надежность возросла. Торговые сделки стали менее спекулятивны, упорядочилась отправка товаров, были устранены посредники и установлены непосредственные контакты между продавцами и покупателями. Все это привело к снижению цен и возрастанию масштабов сделок»[37]. Эти наблюдения, конечно *mutatis mutandis**, можно отнести и к России.

Тем не менее развитие телеграфной сети, и в частности прокладка трансатлантического кабеля в середине 1860-х гг., принесло больше выгод странам — конкурентам России на западноевропейском рынке сырьевых продуктов. На протяжении всего XIX в. почтовое сообщение между Россией и Западной Европой было намного быстрее и надежнее, чем почтовая связь Западной Европы с Индией или даже Америкой. В начале 1870-х гг. письмо, отправленное из Лондона, доходило до Петербурга в течение 4—6 суток, до Москвы — через 5—6 суток. Послание же в Лон-

---

* Внеся необходимые изменения (*лат.*) (*прим. ред.*).

дон из Индии находилось в пути от 25 до 33 дней, из Гонконга — 35—40, из Южной Америки — 24—37 дней и 12—18 дней из Северной Америки[38]. С введением в действие Трансатлантического телеграфа и сухопутных линий в России, Индии и на Дальнем Востоке для стран-импортеров сложилась благоприятная ситуация, когда они могли более эффективно регулировать международный внешнеторговый обмен. В западноевропейских странах благодаря этому возникли условия для быстрого возвышения специализировавшихся на торговле определенными видами товаров импортеров, деятельность которых распространилась на весь мир. В области торговли зерном следствием стало обострение конкуренции для России. В середине XIX в. «лондонские или ливерпульские коммерсанты вынуждены были 6 месяцев ожидать ответа на письмо, адресованное в Калькутту, что тормозило развитие бизнеса»; в конце XIX в. посредством телеграфа подобные сделки совершались в течение 6 часов[39].

В области коммуникации России с западноевропейскими внешними рынками появление телеграфной связи не привело к столь же радикальным изменениям, и почтовое сообщение сохраняло роль важного для страны средства сообщения в сфере международной торговли. Корреспонденция лондонского банкирского дома «Уильяма Брандта сыновья и К°» (William Brandt's Sons & C°) свидетельствует, что и в канун Первой мировой войны кредитные сделки с русскими клиентами совершались преимущественно по почтовой переписке. В первой половине 1914 г. лишь около 10% русских корреспондентов ссылались на телеграфные депеши. Обычно по требованию русских клиентов Брандт высылал акцепты и сопроводительные бумаги в основном по почте[40]. Такого уровня телеграфных коммуникаций между русскими торговцами и лондонскими кредиторами и следовало ожидать, поскольку масса корреспонденции между ними включала такого рода документацию, как коносаменты, страховые сертификаты и векселя, непригодные для передачи по телеграфу[41]. Телеграф не был и средством «утверждения взаимопонимания и примирения различий во взглядах», в частности, там, где культурные различия оказывались слишком велики[42]. Действительно важную роль он играл в передаче коммерческой и финансовой информации, такой как уровень цен на рынках, валютные курсы, спрос на товары, предназначенные для международного торгового обмена, как это показало исследование Л. Юровского о российской хлеботорговле[43].

Телеграф, в частности, имел немалое значение для обслуживания морского транспорта, поскольку цены менялись быстро, а суда двигались относительно медленно. Таким способом можно

было направить торговый корабль в порт, где для него имелся подходящий груз, а товар доставить к тому месту, где имелась возможность оптимальной обратной загрузки. Покупатель русского зерна, отправленного, допустим, из Черного моря через Ла-Манш, мог через владельца судна дать инструкцию капитану, чтобы тот запросил дальнейших распоряжений о судьбе груза по прибытии в Англию. На основе информации о рыночной конъюнктуре телеграфной депешей отдавалось распоряжение о последующих действиях. Суда с русскими товарами, следующие из балтийских портов, могли, например, просить дать подтверждение их конечного пункта назначения в Дании. В начале 1870-х гг., например, лондонская фирма Брандтов отдавала такие телеграфные распоряжения через судовых агентов в Копенгагене, фирму «Шах, Штеенберг и К°» (Schach, Steenberg & C°)[44].

2.5. Торговый флот

Приобретение или зафрахтовывание нужного корабля в определенное время являлось решающим условием успеха в международной коммерции. Если инвестиционные расходы оказывались не слишком высоки, торговцы охотно вкладывали средства в покупку судов. Относительно эпохи парусного флота неизвестны случаи распространения российскими торговыми фирмами своих интересов на сферу судоходства. До середины XIX в. судовладение еще не стало самостоятельным видом предпринимательства в России, хотя в практике международных торговых фирм собственные суда не были чем-то необычным. Некоторые западноевропейские торговые дома, участвовавшие в российской внешней торговле в первой половине XIX в. и ранее, имели такие корабли, как показывает пример Брандта, братьев Ралли и Вогау. К середине XIX в. братья Ралли инвестировали в торговые корабли около 30 тыс. ф. ст.[45]

В XVIII в. некоторые принадлежавшие русским торговые дома, вовлеченные в международную торговлю, действовали с помощью собственных судов, хотя и не достигли сколько-нибудь заметного коммерческого результата[46]. Исключением стал «русский Колумб» Григорий Шелихов (1747—1795), который наладил выгодное торговое судоходство между Сибирью, Алеутскими островами и побережьем Северной Америки, основав в 1781 г. Северо-Восточную Американскую компанию, предшественницу Российско-Американской компании[47]. В целом же российская внешняя торговля на море в этот период продолжала обслуживаться в основном иностранными судами[48].

Некоторый прогресс был все же очевиден[49]. К концу XVIII в. 9,2% судов, принимавших участие в международной торговле, принадлежали российским подданным[50], хотя нельзя не заметить, что иностранные капитаны нередко принимали сами и склоняли часть команды принять российское подданство, чтобы воспользоваться льготами, полагающимися по закону русским судовладельцам[51]. В 1870-х гг. капитанами таких крупнейших торговых судов, как «Петр Великий», «Екатерина II» и «Рюрик», были иностранцы по происхождению[52]. В 1880-х гг. Общество для содействия русскому торговому мореходству сетовало, что из-за лазеек в законе «иностранцы не только являются собственниками наших (т. е. русских. — *С.Т.*) пароходов, но и командуют ими». Фиктивно русскими, как заявлялось, были такие компании, как «Бродский и Твиди», «Вебстер и Коваленко» и «Братья Анатра», русские имена совладельцев которых служили ширмой для иностранцев[53]. Такие отзывы были скорее проявлением ущемленного национального чувства, чем отражением реальных экономических интересов России. Эхо подобных имперских настроений было отчетливо слышно и в начале XX в.[54]

Российская империя в любом случае не имела серьезных преимуществ для эффективного соперничества в области торгового судоходства. Ее прибрежные регионы были редко населены и, за исключением побережий Белого, Каспийского и Азовского морей, бедны рыбой. Совокупным результатом этих неблагоприятных факторов являлся недостаток в стране потенциальных моряков, в особенности пригодных для долгосрочного плавания, чему дополнительно препятствовало сохранение в стране вплоть до 1861 г. крепостного права[55]. В каботажном судоходстве на российском Дальнем Востоке преобладали корейцы и маньчжуры; на Черном и Азовском морях за контроль над каботажной торговлей развернулось острое соперничество между греками, турками, итальянцами и другими нерусскими предпринимателями. Во время прибыльного летнего сезона они выдавали себя за российских подданных, часто сдавая в аренду свои суда на этот период российским гражданам, для того чтобы обойти законодательные нормы, направленные против иностранных участников каботажной торговли. На Белом море число моряков сократилось ввиду конкуренции со стороны привлекающей все больше рабочих рук лесной промышленности после предоставления Британии концессии на заготовку леса в этом регионе[56].

Проблему нехватки человеческих ресурсов усугубляли географические трудности. Северные порты страны были скованы льдами по 3—7 месяцев в году, и в итоге российские суда были заперты в портах, в то время как иностранные корабли могли

доставлять товары в Россию по открытому морю. Побережье Черного моря имело мало естественных гаваней, а морские пути к портам были столь мелководны, что владельцы судов не могли использовать здесь крупнотоннажные корабли. Кроме того, мешал крупный дисбаланс физического объема экспорта и импорта. В 1880-х — начале 1890-х гг. объем экспорта в 3,5—4 раза превышал по весовому соотношению объем импорта, и потому балласт являлся важной статьей российской импортной статистики[57].

Все же, несмотря на соперничество железных дорог и препятствия на пути развития морской торговли, $^3/_4$ российского внешнеторгового оборота в начале XX в. осуществлялось морским транспортом. При этом только 8% товаров перевозилось на российских судах[58]. Иного соотношения не стоило и ожидать. По вышеназванным причинам российское судоходство не могло конкурировать с зарубежными компаниями по стоимости перевозок. За пределами страны явно ощущался недостаток русских торговых фирм, которые могли бы действовать в качестве активных агентов российских пароходных компаний. В результате российским кораблям часто было невыгодно заходить с малым грузом в иностранные порты, поскольку портовый сбор временами превышал выручку от сбыта товаров. В 1890-х гг. в некоторых портах Восточного Средиземноморья поддерживаемое российским правительством Русское общество пароходства и торговли (РОПиТ) не получало достаточно выручки даже для того, чтобы заплатить консульский сбор, не говоря уже о других пошлинах[59]. К тому же судовые маклеры в главных российских портах, действовавшие в интересах торговых фирм, хотя и обязывались принимать российское подданство для права занятий маклерством, были настроены не слишком благожелательно по отношению к российским судоходным компаниям.

Крупные изменения в судоходстве во второй половине XIX в. происходили и в других странах, в частности в Великобритании. Наметилась тенденция к обособлению права собственности на морские суда и торгового предпринимательства. Технический прогресс, в том числе применение компаундных паровых двигателей, повлек за собой увеличение объема инвестиций капитала и повысил требования к менеджменту в торговом мореплавании. Поддержанные законами об акционерных компаниях 1856 и 1862 гг., согласно которым практика акционерной организации предпринимательской деятельности была распространена и на судоходство, британские пароходные компании быстро добились гегемонии на основных маршрутах. Судоходный бизнес и внешняя торговля были разделены. Альфред Холт (Holt), круп-

ный ливерпульский пароходовладелец, отмечал по этому поводу, что ведущие торговые дома города «никогда не смогут добиться рентабельности их судов, и это является началом конца торгового бизнеса»[60]. Торговая фирма «Баттерфилд и Свир» (Butterfield & Swire), действовавшая на Дальнем Востоке и первоначально сочетавшая судоходный бизнес и торговлю, после 1902 г. отказалась от самостоятельных торговых операций, сконцентрировавшись на перевозках грузов в рамках учрежденной ею в 1872 г. Китайской навигационной компании[61]. Что касается российской торговли, то преимущественно по тем же причинам судостроительная и судовладельческая компания «Р. Ропнер и К°» (R. Ropner & C°) из Стоктона, которая была связана с владельцами пароходов и торговцами хлебом в Одессе и Берлине «Х. Нойфельд и К°» (H. Neufeld & C°), а также с судовыми агентами в Лондоне и Одессе «Макнэб, Ружье и К°» (McNabb, Rougier & C°), смогла настоять на том, чтобы менеджмент в этой области был целиком предоставлен в ее распоряжение[62].

С ростом объема инвестиций в судоходство экономические преимущества здесь приобретали те страны, где капитал был относительно дешев и обилен. Во второй половине XIX в. возникли специализированные судоходные компании, часто британские, которые доминировали на российских внешнеторговых путях. Среди множества подобных компаний на Балтийском море следует назвать следующие: «Бэйли и Литэм» (Bailey & Leetham), «К. Норвуд и К°» (C. Norwood & C°), «Браун, Аткинсон и К°» (Brown, Atkinson & C°), «Хорнстедт и Гоуторн» (Hornstedt & Gawthorne) и в особенности «Т. Уилсон и сыновья» (T. Wilson & Sons) из Гулля[63]. Последняя из названных фирм вела также торговые операции на Черном море. По свидетельству У. Овертона, который до 1914 г. служил в фирме «Макнэб, Ружье и К°» в Одессе и Новороссийске, «Т. Уилсон и сыновья» была ведущей судоходной компаний на Черном море. Следующими по значимости являлись Немецко-Левантийская компания из Гамбурга; Королевская Венгерская судоходная компания из Фиуме; «Хельмзинг и Гримм» (Helmsing & Grimm) из Риги; «У. Миллер и К°» (W.S. Miller & C°) из Глазго; «Далльорсо и К°» (Dall'Orso & C°) из Генуи и «Братья Скараманга» (Scaramanga Bros.) из Лондона.

Возможно, вследствие того что мелководные черноморские порты исключали использование крупнотоннажных судов, множество участвовавших в международном товарообороте фирм были более заинтересованы в развитии собственного флота, создание которого обходилось на Черном море дешевле, чем на Балтике. Помимо упомянутых выше братьев Скараманга, другие

ведущие хлеботорговые фирмы на Черном море, такие как фирмы Сечиари (Sechiari), Сифнео (Sifneo) и Вальяно (Vagliano), обладали собственными океанскими судами. Развитию греческих судоходных компаний, участвовавших в экспортной торговле на Черном море, в особенности способствовал Панайотис Вальяно (1814—1902). Его значительные финансовые средства позволяли кредитовать греческих судовладельцев, облегчив им замену парусных кораблей на паровые, за что он получил титул «основателя современного греческого судоходства»[64].

Поскольку на Балтийском море использовались более крупные и, соответственно, более дорогостоящие корабли, сочетание судоходного и торгового бизнеса здесь было менее распространено, чем на Черном море. Петербургская фирма «У. Миллер и К°» (Wm. Miller & C°) являлась примечательным исключением. Связь судоходства и торговли оказалась в данном случае следствием брачного союза. В 1832 г. Уильям Миллер (1809—1887) прибыл в Петербург, где занялся торговлей сельдью. С этой целью он завел небольшой торговый флот. В 1860 г. его родственница, урожденная Элизабет Маршалл (Marshall), вышла замуж за Эдварда Казалета (Cazalet, 1827—1887)[65], у которого были торговые интересы в Петербурге. Казалет стал владельцем трети акций в компании Миллера, а тот получил, в свою очередь, долю капитала в фирме Казалета. Сложившийся в итоге судоходный, торговый и промышленный концерн продолжал вести операции в России вплоть до 1917 г.[66]

Обращаясь теперь к проблеме воздействия правительственной политики на развитие российского торгового флота, отметим, что государство в России, как и в других европейских странах второй половины XIX в., стремилось поддерживать торговое судоходство. Потеря для страны фрахтов от перевозки грузов на иностранных кораблях и остро ощущаемая потребность в собственном торговом флоте как козырной карте при международных торговых переговорах дебатировались на множестве важных совещаний, на которых все же стратегические мотивы преобладали над коммерческими. В ходе обсуждений очевидно превалировало стремление укрепить морскую мощь страны[67].

Эти мотивы доминировали при образовании и субсидировании российских судоходных компаний. В 1872 г. было создано Императорское Общество для содействия русскому торговому мореходству. Судя по его ежегодным отчетам и высказываниям в прессе таких его активных членов, как кн. Д.Н. Долгоруков, А.К. фон Мекк, М.К. Сидоров, и, прежде всего, его основателя, латыша по происхождению, Х.М. Вальдемара[68], это общество взяло на себя миссию борца за нужды русского торгового флота.

Например, отчеты об ужасном состоянии мореходных училищ и портовых сооружений оставляли весьма мрачное впечатление у читателя[69].

Со своей стороны, правительство поощряло развитие отечественного торгового флота, предоставляя право каботажного судоходства только российским подданным и выделяя им денежные субсидии. Помощь эта была весьма щедрой и включала возмещение почтовых расходов, субсидии на расширение операций и строительство новых судов, беспошлинный импорт на иностранных пароходах (с 1898 г.) и преимущество при перевозке официальных грузов[70]. Кроме того, с 1876 г. российским пароходам, курсирующим между портами Европейской России, Индии и Дальнего Востока, возмещались пошлины, взимаемые с них при проходе Суэцкого канала. В год эта сумма составляла до 1 млн руб.[71]

Объем правительственной поддержки российского торгового флота со временем возрастал. Несомненно, впрочем, что он был недостаточен для того, чтобы существенно повысить удельный вес экспортно-импортных товаров, перевозимых на российских судах. В 1880-х гг. российские судовладельцы сетовали, что уровень правительственных субсидий на одну зарегистрированную тонну не превышал 3,8 руб., тогда как соответствующий показатель во Франции, Японии и Италии составлял 19, 15 и 9 руб. В Великобритании, следует добавить, он равнялся всего 0,9 руб.[72] В начале XX в. руководители РОПиТ жаловались, что по уровню получаемых правительственных субсидий их общество уступает конкурентам из Германии, Австрии, Франции и Японии[73].

Несмотря на эти критические замечания, российское правительство оказалось все же в состоянии существенно увеличить отечественный торговый флот и модернизировать его. В 1897 г. российский паровой торговый флот еще уступал по водоизмещению парусному, но к 1913 г. уже более $^2/_3$ водоизмещения приходилась на пароходы и теплоходы, а общая грузоподъемность российского торгового флота выросла весьма значительно (см. таблицу 15). Однако в сравнении с другими морскими державами успехи были пока невелики. В начале XX в. около 92% российских морских грузоперевозок осуществлялось на иностранных судах, ниже этот показатель был только в конце XVIII в.[74]

Что касается отдельных российских компаний, то наиболее значимые из них правительство поддерживало скорее ради увеличения российской морской мощи, чем из экономических соображений. По условиям Парижского мирного договора 1856 г. Черное море было объявлено нейтральным. Ни России, ни Тур-

ции не разрешалось иметь здесь военно-морские силы[75]. Российское правительство, стремясь сохранить морское присутствие на Черном море, санкционировало создание Русского общества пароходства и торговли. Его торговые корабли, как полагали руководящие круги империи, при необходимости могли бы быть быстро переоборудованы в военно-морские суда.

Таблица 15

Российский зарегистрированный торговый флот, 1859—1913 гг.

Год	Количество судов		Водоизмещение судов (тыс. т)		Общий тоннаж (тыс. т)
	парусных	паровых	парусных	паровых	
1859	1416		Нет св.	Нет св.	173
1865	2045	87	Нет св.	Нет св.	181
1869	2534	114	Нет св.	Нет св.	230
1872	2325	189	Нет св.	Нет св.	260
1876	2163	218	302	74	376
1877	3051	222	271	69	340
1878	3643	259	308	74	382
1879	4120	296	368	91	459
1880	4276	326	379	89	468
1883	4411	379	401	99	500
1884*	2608	342	351	120	471
1885	2632	360	358	127	485
1886	2614	369	363	130	492
1895	2135	522	323	206	529
1896	2207	567	336	241	577
1897	2294	604	344	262	606
1898	2143	657	254	300	554
1899	2259	714	268	334	602
1900	2293	745	269	364	633
1901	2378	810	273	392	665
1902	2489	840	285	397	682
1903	2500	832	277	390	667
1904	2533	834	284	383	667
1905	2523	847	267	375	642
1906	2514	874	260	418	678
1907	2544	906	260	441	701

Таблица 15 (окончание)

Год	Количество судов		Водоизмещение судов (тыс. т)		Общий тоннаж (тыс. т)
	парусных	паровых	парусных	паровых	
1908	2465	898	258	443	701
1909	2494	925	261	459	720
1910	2504	943	260	463	723
1911	2516	1015	254	488	742
1912	2577	1068	257	500	757
1913	2597	1103	257	526	783

* Причины столь резких изменений статистических показателей по сравнению с предшествующим периодом в соответствующих публикациях не приводятся.

Источник: Mitchell B.R. European Historical Statistics. London, 1975. Table G4. Отсутствующие в данной публикации данные за 1906 г. были извлечены из следующего издания: Нос А.Е. Русский торговый флот в 1906 году // Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1907—1908. № 66. С. 226.

Руководителем компании был назначен Н.А. Новосельский, который имел опыт организации парового судоходства по Волге, а членом правления в 1864—1868 гг. состоял Эдвард Казалет, совладелец торговых фирм «А. Казалет и К°» и «У. Миллер и К°» в Петербурге. Новой компании была предоставлена правительственная субсидия в размере 2 млн руб. в год, которая в дальнейшем уменьшалась, пока не была окончательно отменена в 1876 г. После обескураживающего начала, когда акции компании упали в цене с 300 (номинальная стоимость) до 125 руб., затем, при новом составе администрации, дела поправились, и курс акций превысил 2,5 номинала[76].

Помимо каботажной торговли, РОПиТ сконцентрировало внимание на районе Восточного Средиземноморья, доставляя сельскохозяйственные продукты из Южной России в порты Хайфа, Бейрут и Порт-Саид. Компания занималась также перевозкой грузов из портов Китая и Индии[77]. Ю. Янсон отмечал, что в 1860-е гг. корабли РОПиТ были слабо задействованы в экспортной торговле, хотя компания занималась комиссионной продажей муки в таких средиземноморских портах, как Александрия и Бейрут. РОПиТ продолжало концентрировать активность на коротких рейсах в Восточное Средиземноморье,

но в начале 1900-х гг. открыло новую линию между Одессой и Бассором в Южном Иране, намереваясь через своих агентов поставлять русские товары на тамошний рынок[78]. Для этих целей обществу была предоставлена правительственная субсидия[79]. И все же, несмотря на то что РОПиТ посылало свои суда в Индию и Китай, а темпы экономического развития России быстро нарастали, оно лишь на короткое время добилось относительного коммерческого успеха[80].

С точки зрения повышения военно-морской мощи, РОПиТ не выполнило возложенной на него задачи. Развитие корабельной артиллерии в 1870-е гг. покончило с прежней практикой переоборудования торговых судов в боевые корабли. К разочарованию Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству, в период русско-турецкой войны 1877—1878 гг. РОПиТ смогло предложить русскому военно-морскому флоту только худшие из своих пароходов, которые уже не годились для коммерции, поскольку не соответствовали условиям торговли на Черном море, и не дало «ни единого боевого корабля, капитана или матроса»[81].

Создание РОПиТ произошло в значительной мере по инициативе правительства, озабоченного сохранением военно-морского присутствия на Черном море. Но, несмотря на провал планов усиления боевой мощи флота, который стал очевиден в годы русско-турецкой войны, на свет появился новый проект, преследовавший ту же цель, что и создание РОПиТ. Существенное различие заключалось в том, что идея создания так называемого Добровольного флота исходила от российских частнопредпринимательских кругов. В конце 1870-х гг. чаеторговая фирма «Пономарев и К°», действовавшая в Ханькоу (Китай), намеревалась основать собственную судоходную компанию вследствие, как говорилось в одном из циркуляров фирмы, «самоуправства Англо-Китайской пароходной компании», которая действовала на линиях Ханькоу—Шанхай—Тяньцзин и Фучоу—Шанхай—Тяньцзин и не обслуживала ряд поставщиков чая для России. С точки зрения Пономарева, только российская судоходная компания могла освободить отечественных торговцев китайским чаем от «тягостной зависимости» от зарубежных пароходных фирм[82].

Одновременно Императорское Общество для содействия русскому торговому мореходству, ссылаясь на слабость позиций России на Черном море, ставшую серьезной помехой в ходе русско-турецкой войны 1877—1878 гг., выступило с идеей создания флота быстроходных паровых судов, который стал бы ядром отечественного торгового флота в мирное время[83]. В случае войны

эти суда могли бы быть переоборудованы в боевые корабли[84]. Проект был одобрен правительством в апреле 1878 г. в обстановке грозящего военного столкновения с Великобританией. Важность этого начинания для российских правящих кругов раскрывает тот факт, что председателем Комитета по устройству Добровольного флота был избран наследник престола — будущий император Александр III, а контроль за текущей деятельностью компании был доверен одному из самых влиятельных людей России — К.П. Победоносцеву, занявшему пост вице-председателя Комитета[85]. Необходимые для реализации проекта средства были собраны при содействии ряда выдающихся деятелей той эпохи. Подписка на акции общества была проведена в Москве под контролем генерал-губернатора кн. В.М. Долгорукова, который привлек к участию в создании общества состоятельных предпринимателей и тем самым обеспечил капитал предприятия[86].

К сентябрю 1878 г. было собрано 3 млн руб., и этой суммы оказалось достаточно для покупки трех пароходов[87]. Суда были в 1880—1881 гг. приписаны к Тихоокеанской эскадре адмирала С.С. Лесовского, но в дальнейшем флот все более приобретал коммерческий характер. В 1886 г. по высочайше утвержденному «Временному положению о Добровольном флоте» целью компании официально объявлялась перевозка почты, товаров и пассажиров между Одессой и портами Дальнего Востока, а также пунктами на пути следования судов[88].

Руководство Добровольным флотом находилось в руках специального Комитета (правления), в состав которого входили два представителя от Морского министерства и один от Министерства финансов, причем сам Комитет непосредственно подчинялся управляющему морским ведомством[89]. Комитет сразу же попытался развить коммерческую деятельность, завязав контакт с упомянутой чаеторговой фирмой «Пономарев и К°». Ей была послана депеша с предложением использовать суда Добровольного флота, пока фирма не обзаведется собственными пароходами. Московским чаеторговым фирмам также были сделаны аналогичные предложения привлекать Добровольный флот для доставки их грузов.

Эта инициатива встретила сочувственный прием у чаеторговцев. В последующих переговорах активную роль сыграл Пятаков, совладелец торгового дома «Пятаков, Молчанов и К°» (Ханькоу), в результате чего его фирма приняла на себя функцию представителя Добровольного флота в портах Ханькоу и Фучжоу[90]. Другая чаеторговая компания, «Щербачев, Скоков и К°», являлась агентом Добровольного флота в Сингапуре и Коломбо,

а в Москве эту миссию выполняла чаеторговая фирма братьев Зензиновых[91].

Тесные контакты между этой полуправительственной компанией и чаеторговцами находили выражение в ежегодных собраниях с участием членов Комитета и представителей московских деловых кругов. Данные о растущих доходах Добровольного флота от перевозки чайных грузов раскрывают причины столь заботливого отношения руководства компании к чаеторговцам. Объем чайных грузов с 4256 т в 1886 г. возрос до 9249 т в 1887 г., 13840 т в 1888 г. и 15852 т в 1889 г.[92] Хотя морской фрахт на линии Одесса—Владивосток колебался весьма заметно, поднявшись с 27 коп. за пуд в 1880-х гг. до 48 коп. за пуд в 1890 г., затем до 60 коп. в конце 1890-х гг. и снизившись до 35 коп. в начале XX в., доход Добровольного флота в конце XIX в. составлял около 1 млн руб. в год[93]. По всей видимости, перевозки чая приносили почти половину доходов компании от морских фрахтов[94], и не менее важно, что чай обеспечивал загрузку судов Добровольного флота на обратном пути из портов Дальнего Востока, поскольку иначе они должны были бы возвращаться фактически с пустыми трюмами[95]. Открытие в 1903 г. Транссибирской железнодорожной магистрали снизило значение Добровольного флота в области почтовых и пассажирских перевозок, так что без доходов от морского фрахта чайных грузов компания была бы вынуждена всецело зависеть от государственных субсидий и официальных грузоперевозок. Подобная ситуация, разумеется, не могла устраивать российское правительство.

Властям в любом случае приходилось субсидировать частные судоходные российские компании на Черном море. Торговый дом, учрежденный в 1880 г. братьями кн. Юрием и Феофилом Гагариными, которые намеревались развить пассажирское и грузовое сообщение между Одессой и румынскими и болгарскими портами в устье Дуная, также получил правительственную поддержку. 1881 и 1882 гг. выдались относительно успешными, побудив братьев расширить операции торгового дома. В 1883 г. они основали Черноморско-Дунайское пароходное общество. Чтобы новое предприятие могло составить конкуренцию Австрийской Дунайской пароходной компании, в 1884 г. детищу кн. Гагариных была предоставлена ежегодная правительственная субсидия в размере 153 тыс. руб., а также другие привилегии. К сожалению, в конце 1880-х гг. компания потеряла один из своих пароходов, а приобретение нового затянулось, что привело к крупным убыткам[96]. Правительственной субсидией пользовалось даже пароходное общество «Кавказ и Меркурий», действовавшее на доходном для грузовых перевозок Каспийском

море. По общему признанию, ежегодная государственная субсидия в размере не менее 400 тыс. руб. в начале 1880-х гг. компенсировалась обществом правительству в виде дополнительного тоннажа для почтовых и официальных грузовых отправлений[97].

Ситуация на Балтике была немногим благоприятнее, поскольку усилия латышей, эстонцев и финнов позволяли лишь относительно компенсировать слабое присутствие российских судоходных компаний в этом регионе. В начале XX в. судоходная фирма братьев Лассман (Lassman), владевшая тремя пароходами («Иркутск», «Курган» и «Вологда»), осуществляла регулярные рейсы между Ригой, Виндавой, Петербургом и Лондоном[98].

Помимо двух полуказенных торговых судоходных компаний, РОПиТ и Добровольного флота, в начале XX в. можно назвать еще только два сколько-нибудь значительных российских предприятия в сфере водного транспорта: Русское Восточно-Азиатское пароходство и Северное пароходное общество (см. таблицу 14). Однако же первое было, по сути, датской компанией, которая подняла на своих кораблях российский флаг, а второе субсидировалось пароходным обществом «Гамбург—Америка», которое подобным же образом рассчитывало на часть прибыли от торговли под российским флагом[99].

В канун Первой мировой войны управляющий агентством фирмы «Макнэб, Ружье и К°» в Новороссийске составил список судоходных компаний на Черном и Азовском морях (в список не включены РОПиТ и Добровольный флот), который отражает значительное участие предпринимателей иностранного происхождения в судоходном бизнесе региона (см. таблицу 16).

Таблица 16

Российские судоходные компании, действующие на Черном и Азовском морях, 1913—1914 гг.

Название компании	Порт приписки	Количество судов
Croce, Tomasso	Бердянск	1
Falz-Fein, Sophia B.	Скадовск	2
Gavalla G.Z.	Одесса	1
Helmsing & Grimm	Рига	16
«Карапатницкий С. и Е.» (Karapatnitsky S. & E.)	Одесса	3 + 3 малых
«Марголин П.» (Margolin P.)	Одесса	1
«Махлин и К°» (Machlin & C°)	Одесса	1 буксир

Таблица 16 (окончание)

Название компании	Порт приписки	Количество судов
«Мияков М.» (Meyakov M.)	Одесса	2
«Мияков и Камбани» (Meyakov & Kambani)	Одесса	1
Moussouri A.D.	Таганрог	1
Северное пароходное общество (Northern Steamship Company)	Петербург	15
Regier Peter	Одесса	8
«Братья Розенштейн» (Rosenstein M. & J. Bros.)	Одесса	1
Sifneo Bros.	Таганрог	1
Sifneo, Inglessis & C°	Ростов-на-Дону	2
«Шполянский П.» (Spoliansky P.)	Батум	1
«Шполянский П.Л.» (Spoliansky P.L.)	Мариуполь	1
Svorono & de Pollone	Мариуполь	7
Walik & Ostrowsky	Одесса	2

Источник: Overton W.F. Tramps of the Black Sea. Reminiscences (Unpublished Ms. in McNabb family possession, n. d. [1950?]). P. 1—26.

На Дальнем Востоке Добровольный флот не был единственным представителем российского торгового судоходства. За четыре года до официального открытия движения в 1903 г. по Китайско-Восточной железной дороге была основана судоходная компания в Порт-Артуре с агентством во Владивостоке (Пароходство Общества Китайско-Восточной железной дороги). В ее задачу входило осуществление почтового, пассажирского и грузового сообщения России и стран Западной Европы (с которыми дальнейшее сообщение шло по Транссибирской железной дороге) с портами Китая, Японии и Кореи. К 1903 г. компания обладала 20 крупными пароходами общей стоимостью около 11,5 млн руб., причем около 500 тыс. руб. на каждый пароход были ассигнованы Министерством финансов[100].

2.6. Экспедиторские конторы

С развитием российской железнодорожной сети открылось поле деятельности для агентов-экспедиторов, занятых в импортной торговле на внутреннем рынке и за пределами страны, особенно в деле доставки грузов зарубежных экспортеров русским потребителям. Одной из первых компаний, извлекших выгоду из

этой транспортной революции, стала фирма «Гюнтер и Беренд» (Guenther & Behrend), комиссионер Главного общества российских железных дорог. Основанная в 1851 г. в Гамбурге и открывшая затем филиалы в Бремерхафене и Штеттине, эта фирма предложила британским экспортерам круглогодичное транспортное сообщение с Россией через Гамбург и Штеттин и далее по железной дороге[101]. До своего банкротства в 1871 г. фирма «Гюнтер и Беренд» обеспечивала быстрейшее отправление грузов по самому низкому тарифу и «доставку всех видов хлопка, пряжи и других товаров из Ливерпуля, Лондона, Манчестера, Гулля, Гримсби и др. через Гамбург и далее сухопутным путем на Петербург, Москву и Ригу»[102]. Компания также открыла собственную пароходную линию между Штеттином, Петербургом и Ригой, переправляя суда на линию Гулль—Гестемюнде в зимний период, когда российские порты на Балтике были скованы льдами[103].

В 1870-е гг. этим видом бизнеса занимались и такие пароходные компании, как «Хельмсинг и Гримм», связанная с фирмами «Гримм и К°» в Ливерпуле и «Хельмсинг и К°» в Гулле, а также «Шойман и Шпигель» (Scheuman & Spiegel). Штаб-квартира последней находилась в Петербурге, а филиалы — в Москве, Ревеле, Динабурге, Риге, Вирбаллене и Одессе, а также, что примечательно, в восточно-прусских портах Эйдкюнене и Кенигсберге. Благодаря коммерческим связям с лондонской транспортной и экспедиторской фирмой «Фелдман и К°» (Feldman & C°), компания объявила об экспедиторском обслуживании всех городов Российской империи[104].

Но, вероятно, самой известной из экспедиторских контор, действовавших в России, была фирма «Гергард и Гей» (Gerhard & Hey) из Лейпцига. Относительно поздно появившись на российском рынке, она к началу XX в. сумела создать в Российской империи филиальную сеть из 25 отделений, имея к тому же представительства в основных экономических центрах Германии, в Лондоне и Нью-Йорке[105]. Фирма являлась также крупным поставщиком товаров и за собственный счет, открыв пароходную линию между Виндавой и Штеттином[106].

2.7. Судовые агенты и маклеры по найму судов

В дореволюционной российской коммерции деятельность судовых агентов, представляющих интересы определенных судоходных компаний, и маклеров по найму судов, которые функционировали в качестве посредников между владельцами

судов или их агентами и экспортерами, желавшими отправить груз, была столь переплетена, что ее стоит рассмотреть как одно целое. Осложняет анализ имевшая место тенденция объединения судоходного бизнеса с другими коммерческими операциями, такими как комиссионерство, владение судами и в особенности маклерство по найму кораблей.

Подобная ситуация сложилась, в частности, в черноморских портах. В эпоху парового флота судоходство здесь осуществлялось в основном за счет сезонных грузовых кораблей (трампов; от англ. *tramp* — бродяга), занятых в торговле зерном, нежели благодаря развитию регулярного пассажирского сообщения. Первых нанимали обычно на один рейс, тогда как с владельцами и агентами пассажирских лайнеров заключали договор о фрахте на всю навигацию. На Балтике, где крупнотоннажные лайнеры использовались не только для перевозки пассажиров, но и в интересах растущего российского экспорта сельскохозяйственной продукции, масштабы операций позволяли обеспечить крупным торговым фирмам и поле деятельности в качестве судовых агентов. Характерными примерами являются упомянутая выше экспедиторская фирма «Гергард и Гей», которая работала в союзе с пароходной компанией братьев Лассман (Lassman Bros.) из Виндавы; торговый дом «Л. Кноп и К°» (L. Knoop & C°), представлявший интересы судоходной компании из Гулля «Бэйли и Литэм» (Bailey & Leetham), которая вела операции в Петербурге и Ревеле; торговый дом «П. Борнхольд и К°» (P. Bornhold & C°), который действовал от имени братьев Лассман в Риге, Либаве и Петербурге[107]. Борнхольду принадлежало одно из крупнейших пароходных агентств в Петербурге. Английский судовой брокер Джеймс Вишау (Whishaw) оценивал это предприятие как «активную и очень состоятельную фирму. Она весьма возвысилась и сумела привлечь к себе внимание континентальных и британских судовладельцев, а также судовых маклеров в Лондоне»[108].

Комиссионерство в судоходстве являлось относительно новым видом бизнеса, оно было порождено ростом специальных судоходных компаний, владевших пароходами, которые с 1870-х гг. доминировали в морской международной торговле[109]. Упомянутый Джеймс Вишау, судовой маклер в Петербурге, вспоминал, что до 1880-х гг. мелкие парусные корабли из Шотландии заходили в балтийские порты России в надежде заполучить здесь груз, а именно лен, на обратный рейс для Данди, Абердина и Эрброу[110]. Вишау, впрочем, не уточняет, насколько типическим было это явление для всей балтийской торговли.

Вполне вероятно, что большинство относительно крупных парусных судов, курсировавших между портами Великобритании и России на Балтийском и Черном морях до последней четверти XIX в., в действительности были зафрахтованы в Соединенном Королевстве[111].

Но, в любом случае, децентрализованная и рискованная система обеспечения судов грузами, описанная Вишау, в 1870-х гг. почти полностью изжила себя. Она оказалась экономически нерентабельна для парового флота с его высоким уровнем капитальных затрат. Быстрое телеграфное сообщение открывало дорогу кораблям, которые можно было в растущем объеме фрахтовать вне России для нужд постоянного товарообмена, например как в случае с русским лесом. А в упомянутом выше докладе М.П. Федорова от 1887 г. подчеркивалось, что в Одессе фрахт судов совершается еще по большей части в порту, но также и в Лондоне[112]. Тем не менее Федоров описывал ситуацию, когда вывоз зерна через Одесский порт был еще невелик. Ю.Э. Янсон в 1870-х гг. писал, что суда, экспортировавшие зерно из Одессы, были зафрахтованы «в Англии, Марселе, Константинополе и других местах». Далее он замечал, что фрахт судов в Одессе совершался исключительно при содействии агентов, которые были «или англичанами, или итальянцами и имели корреспондентов в Англии, Франции и Италии, снабжавших их детальными сведениями о судах, нуждавшихся в загрузке»[113].

Несомненно, рост числа судовых агентов и маклеров как в балтийских, так и в черноморских портах России, связанных с лондонским рынком, способствовал тому, что центр тяжести фрахтового бизнеса в российской морской торговле перемещался из России в западноевропейские центры, и прежде всего в Лондон. Это наблюдение подтверждает деятельность фирмы «Макнэб, Ружье и К°» (McNabb, Rougier & C°), наиболее успешного судового агента и маклера в портах Черного моря[114]. Фирма была основана в 1881 г. в Одессе, на лондонском рынке ее интересы сначала представляли «Бест, Рили и К°» (Best, Riley & C°), а в 1891 г. она открыла собственное отделение в Лондоне, связанное с местной Балтийской биржей. На этой бирже, которая традиционно занималась российским экспортом, в то время главным видом бизнеса считали судовой фрахт[115]. В. Овертон, который в 1910 г. был послан фирмой «Макнэб, Ружье и К°» из Одессы в Новороссийск, где он должен был основать новое отделение, отмечал, что «основная масса сделок совершалась в Лондоне, действительном центре судоходного бизнеса»[116].

Мировой судовой фрахт в возрастающем объеме совершался в Лондоне, мировом центре страхового бизнеса и финансов, по-

скольку Великобритания располагала самым крупным морским торговым флотом. И хотя доля британских судов, обслуживавших российские порты, упала с 53% в 1890 г. до 37% в 1900 г. и до 33% в 1910 г., значительная часть морской торговли России осуществлялась по-прежнему именно компаниями Великобритании, а не других западноевропейских стран. Более того, британская гегемония в этой торговле в 1880—1890-х гг., когда фрахтовый бизнес находился в России в стадии зарождения, по-видимому, обеспечила британским фирмам командные позиции в этом секторе предпринимательства.

Среди 8 судовых агентств, действовавших в Одессе в начале 1890-х гг., наиболее известным после «Макнэб, Ружье и К°» являлась фирма «Смолс, Илс и К°» (Smales, Eales & C°). Впоследствии ряд неудачных операций подорвал благополучие этой фирмы, и в 1907 г. она приостановила свою деятельность[117]. В конце 1890-х гг. инициативу в свои руки взяла фирма «Сидней Рейд и К°» (Sydney Reid & C°), основной конкурент «Макнэб, Ружье и К°», действовавшая в Одессе и Херсоне, причем в последнем она являлась представителем Макнэба. Главным фактором успеха Рейда стали наметившиеся на рубеже XIX—XX вв. расхождения между фирмой Макнэба и экспортером зерна Б. Хауснером (B. Hausner). Рейду удалось стать фактически монопольным посредником Хауснера, что заложило основу его процветания, поскольку Хауснер впоследствии стал крупнейшим экспортером зерна из Одессы[118]. Третьей по величине фирмой среди черноморских судовых агентов являлась компания «О.М. Осберг» (O.M. Osberg), бывшая «Сван и Осберг» (Swan & Osberg), которая была основана шведским консулом в Одессе. В отличие от Рейда, которого Овертон называл «ужасным дельцом», Осберг действовал в консервативной манере, сторонясь рискованных сделок, являвшихся характерной чертой фрахтового бизнеса на Черном море[119].

Элемент спекуляции возрастал здесь по мере развития объемов торговли зерном. До 1880-х гг. средний тоннаж пароходов, используемых в этой торговле, составлял приблизительно 2500—3000 т, но при этом начали эксплуатироваться и более крупные суда водоизмещением 7000 т и даже 8000 т. В тот период посредничество в судовом фрахте являлось необычным, если не сказать уникальным, явлением. Многие черноморские торговцы зерном поставляли партии товара весом всего от 200 до 800 т[120]. В результате среди судовых маклеров получила распространение практика предлагать владельцам зарегистрировать часть груза по основному тарифу и требовать у них полномочий

при регистрации груза, так что в итоге «агенты фактически стали гарантировать полную загрузку судна».

Л. Юровский подчеркивал, что в контрактах на наем судов в Черноморском бассейне весьма тщательно разделялись понятия «загрузка» и «частичная загрузка», причем первое «довольно редко использовалось в русской хлеботорговле»[121]. Эта практика неизбежно влекла за собой распространение спекулятивных сделок, когда «предлагался больший объем товара, чем было в наличии, сделки объявлялись заключенными еще до их официальной регистрации, а корабли заказывались под еще несуществующие товары»[122]. Столь рискованный бизнес мог приносить (и приносил) крупные убытки и банкротства, но опытные агенты, имевшие необходимые финансовые ресурсы для погашения случайных потерь, имели возможность достаточно успешно действовать в рамках данной системы. Фирма «Макнэб, Ружье и К°» является здесь ярким примером[123]. Даже в непримечательном в торговом отношении 1903 г. она смогла получить 9 тыс. ф. ст. чистой прибыли, хотя потери от отдельных сделок были весьма высоки. Овертон в 1904 г. писал своей матери, что «Макнэб, Ружье и К°» предложили одному судовладельцу аннулировать его долг в 500 ф. ст. и «это было единственным», что они могли с ним сделать»[124].

Растущее соперничество в балтийских портах также привело к распространению спекулятивных операций. До 1880-х гг. фрахт судов являлся монополией всего трех маклерских фирм. Владельцы их, британец, немец и норвежец, были вынуждены принять российское подданство. Их утверждение в должности отражало стремление Петербургского биржевого комитета учесть противоборствующие интересы в судоходстве на Балтике. Эта устраивавшая всех комбинация начала рушиться в 1880-х гг. В начале этого десятилетия биржевой комитет утвердил назначение дополнительного маклера, Джеймса Вишау, с условием, что тот будет подписывать судовые контракты в качестве «агента». Десять лет спустя в этот сектор проникли еще несколько маклеров, двое из которых были евреями. Обострявшаяся конкуренция побуждала судовых маклеров нанимать корабли у судоходных компаний или их агентов на спекулятивной основе и подобным же образом оформлять грузовые фрахты. Результатом стали значительные финансовые потери, поскольку, как подчеркивал Вишау, фрахты возрастали и часто нанимаемые корабли должны были загружаться «с тяжелыми убытками» для маклеров[125].

Вследствие спекулятивного характера фрахтового бизнеса на Балтийском и Черном морях и острой конкуренции в этой об-

ласти, участвовавшие в этом деле фирмы стремились поддерживать отношения с определенной группой судовладельцев. Осберг контролировал сделки с компаниями «Данди Локк Лайн» (Dundee Loch Line), «Джеймсон, Тэйлор и К°» (Jameson, Taylor & C°, Сандерленд), «Ивэн Томас Радклифф и К°» (Evan Thomas Radcliff & C°, Кардифф), которые постоянно вели торговые операции на Черном море. «Макнэб, Ружье и К°» отдавали «строгое предпочтение» таким фирмам, как «Джеймс Уэсталл» (James Westall, Сандерленд), Элсвикская пароходная компания (Elswick Steamship C° Ltd., Ньюкасл-эпон-Тайн) и Западная Хартлпульская пароходная компания (West Hartlepool Steam Navigation C°, Ltd.). К 1900 г. «Макнэб, Ружье и К°» состояли также агентами Немецкой Средиземноморско-Левантийской компании (Deutsche Mittelmeer Levant Linie, Гамбург) и «Северогерманского Ллойда» (Norddeutsche Lloyd, Бремен)[126]. В торговле на Балтийском море Джеймс Вишау по большей части имел дело с фирмой «Томаса Уилсона сыновья и К°» (Thomas Wilson Sons & C°, Гулль), а во время постоянных наездов в Великобританию он «тщательно прочесывал» Восточное побережье, нанося визит «каждому судовладельцу», что позволило ему в середине 1880-х гг. удвоить масштабы своего бизнеса[127]. Для получения и реализации груза также требовались немалые усилия, и маклеру приходилось хлопотать среди потенциальных потребителей в порте назначения, в данном случае в Петербурге[128].

На Дальнем Востоке фрахтовый бизнес во Владивостоке (основан в 1860 г., порто-франко в 1865—1909 гг.) фактически контролировала «крупная торговая и банковская фирма» «Кунст и Альберс» (Kunst & Albers), учрежденная в 1864 г. К 1914 г. она являлась здесь агентом Гамбургско-Американской компании (Hamburg-America Line), «Северогерманского Ллойда» (Norddeutsche Lloyd), Тихоокеанской пароходной и почтовой компании (Pacific Mail Steamship Company), а также Западной и Восточной пароходной компании (Occidental & Oriental Steamship Company)[129]. Возможно, в результате деятельности этой фирмы немецкие компании в пароходном сообщении с Владивостоком заняли весьма заметное место. Тем не менее на рубеже XIX—XX вв. приличная часть всего судового тоннажа здесь приходилась на британские корабли[130].

Поборники развития российского торгового флота, следует добавить в этой связи, полагали, что недостаток российских судовых агентов в зарубежных портах представляет серьезное препятствие для отечественных судоходных компаний[131].

2.8. Маклеры по экспорту товаров

По закону покупка товаров экспортерами в российских портах должна была совершаться под надзором официальных маклеров[132]. Эти посредники были введены в систему российской коммерции в XVIII в. как для соблюдения правительственных интересов на товарных биржах, так и для оказания комиссионных услуг торговцам, «не знакомым друг с другом (и потому не доверяющим партнеру)». По свидетельству Ю.Э. Янсона, в 1860-е гг. такие маклеры исполняли исключительно роль посредников между экспортерами и комиссионерами, готовившими документы на вывоз товаров. У маклеров были собственные конторы, в которых они держали образцы товаров (например, зерна на складах, доступного для вывоза за границу)[133]. Свои комиссионные они получали как с продавцов, так и с покупателей. На Петербургской Калашниковской хлебной бирже, где на рубеже XIX—XX вв. реализовывалось зерно как для внутреннего, так и для внешнего рынка, 12 официальных маклеров взимали комиссию в размере 0,25% сделки с обеих сторон. В портах Черного моря во второй половине XIX в. маклерский куртаж был вдвое выше[134].

Но это был лишь один вид расходов при отправке грузов за границу. По сведениям одной респектабельной фирмы, занятой в черноморской торговле, издержки при экспорте зерна в Великобританию в 1887 г. достигали 7% стоимости товара: 1% — страхование груза, 2% — комиссионное вознаграждение, 2,5% — маклерский куртаж и в покрытие делькредере*, 1% — на содержание персонала и 0,5% — на прочие мелкие расходы. В Италии, Франции и других континентальных странах Западной Европы эти расходы не превышали 5—6%. Сюда добавлялись процент по учету векселей, расходы на перевод валюты по почте или телеграфом и банковский процент по ссудам. В России не удавалось установить более строгий контроль над уровнем экспортных издержек, каковой существовал в странах-конкурентах. По международным меркам, расходы в черноморской торговле были высоки, и это послужило дополнительным стимулом обращения британских потребителей зерна к Северной Америке и другим странам[135].

---

* Делькредере (нем. *Delkredere* — ручательство, от итал. *del ckedere* — на веру) — поручительство комиссионера перед комитентом за исполнение сделки третьим лицом (*прим. ред.*).

2.9. Биржи

В России возникновение товарных бирж (от нем. *Boerse*) с самого начала было тесно связано с внешней торговлей. Надеялись, что со временем они станут рупором внешнеторговых интересов. Краткий очерк истории российских бирж, приводимый ниже, свидетельствует, впрочем, что их потенциал в значительной мере остался неиспользованным.

Первая в России товарная биржа, сделки на которой совершались при посредничестве официальных маклеров, была основана в 1703 г. в Петербурге. Ее возникновение не было продиктовано потребностями развития торговли, а стало волевым правительственным актом. Биржа действительно была инструментом государственного контроля, вызванным к жизни стремлением правительства урегулировать коммерческие отношения между торговцами[136]. Но с учетом того, что новая столица была основана в том же 1703 г., биржевая инициатива правительства представляется весьма неожиданной. Во всяком случае, биржа не была всеобщим явлением мировой торговли в то время[137]. Несколько бирж действовало в Голландии и Италии, а также в провинциальных центрах Франции, таких как Тулуза и Лион. Парижская биржа официально открылась только в 1724 г., Венская — в 1771 г., Берлинская — в 1805 г.

Первоначально зародившись как автономная организация по образцу Лондонской и Амстердамской бирж, Петербургская биржа оставалась тесно связанной с экономической политикой правительства[138]. На средства казны в начале XIX в. на Васильевском острове в Петербурге было выстроено новое здание биржи[139]. Помимо правительственного контроля, петербургские торговцы в XVIII в. должны были считаться «с конкуренцией со стороны иностранных коммерсантов, которые одновременно выступали в роли соперника на рынке и необходимого слагаемого коммерческого успеха»[140]. Корпорация российских торговцев Петербурга нуждалась в правительственных субсидиях и заказах для сохранения видимости деловой независимости от иностранных негоциантов, но в то же время она было тесно связана по торговым операциям с сообществом иноземных предпринимателей.

Вплоть до XIX в. биржа в Петербурге оставалась, по сути, лишь местом, где покупались и продавались товары. Тем не менее с 1809 г. на ней стали совершаться операции с облигациями государственных займов, а с 1830-х гг. началась биржевая торговля бумагами акционерных компаний.

Внешние атрибуты биржевой деятельности соответствовали западноевропейским образцам. В 1816 г. была введена избирательная система для выборов членов биржевого комитета. Эта структура служила не столько органом представительства интересов торговцев, сколько «примирительной камерой» в отношениях между ними. А. Рибер полагает, что это начинание исходило от иностранных по происхождению коммерсантов, с которыми идентифицировалась петербургская буржуазия, в результате чего она утратила политическое лидерство в российском деловом мире в целом[141]. По мнению же У. Блэкуэлла, Петербургская биржа была по природе своей чужеземным растением на российской почве. Первым председателем Петербургского биржевого комитета был избран коммерсант из Любека Якоб Моллво (Mollwo), и немцы «на протяжении многих лет продолжали играть важную роль в ее <биржи> руководстве и ведении маклерских операций»[142]. Немецкий язык доминировал на Петербургской бирже в течение почти всего XIX столетия.

Космополитический характер внешнеторгового сообщества Петербурга и его черноморского конкурента Одессы подготовил достаточно плодородную почву для развития биржевых операций. Их прогресс в других частях страны был менее заметен. В Москве биржа была основана в 1790 г. по инициативе генерал-губернатора кн. Д.В. Голицына, но, несмотря на усилия московской деловой элиты, местные торговцы продолжали совершать сделки в чайных или на улице. Ситуацию не смогло улучшить даже строительство внушительного здания биржи. На эти цели правительство в 1831 г. выделило 500 тыс. руб. Первый биржевой комитет был избран в 1837 г., а возведение биржевого здания завершилось в 1839 г.[143] Только в 1860-х гг., с приходом нового поколения более образованных торговцев, Московская биржа стала значительным центром товарообмена. К 1880 г. во всей Российской империи постоянно действовало всего 6 товарных бирж с выборными биржевыми комитетами, к 1904 г. было основано еще 8 бирж, и лишь в канун мировой войны число их стало стабильно расти[144]. В 1911 г. в стране насчитывалось уже 87 товарных бирж с биржевыми комитетами[145]. Большинство из них действовало довольно бессистемно. Одесский комитет, который наряду с Петербургским, Московским, Рижским, Либавским, Бакинским и пятью другими Е.С. Лурье относит к наиболее активным, в 1907 г. провел всего три заседания. Значительную часть своего времени комитеты тратили на составление докладов о состоянии промышленности и торговли в своем регионе[146]. И даже в основных экономических центрах бок о бок с официальными продолжали существовать «трактир-

ные биржи». Один из критиков российских бирж заявлял в начале XX в. со страниц газеты «Новое время», что ими руководят еврейские торговцы, которые контролируют две трети российской хлеботорговли[147]. С точки зрения правительства, биржи являлись недостаточно эффективным инструментом из-за преобладания в их составе иностранных по происхождению предпринимателей и, соответственно, их политики, направленной скорее на обслуживание интересов международных торговцев, чем на развитие отечественной экономики.

Старейшая из российских товарных бирж, Петербургская, путем создания в ее структуре специального Фондового отдела была преобразована правительством в современную фондовую биржу, используемую как орудие экономической политики государства. Петербургская биржа в XIX в. стала источником отечественных инвестиций в государственные фонды и бумаги частных компаний[148]. Тем не менее трудно сделать вывод, что в деятельности российских бирж преобладали интересы международной торговли. Эту тенденцию, если она вообще имела место, логично было бы проанализировать на материале деятельности бирж в основных экспортных центрах страны. Однако достигнутые ими успехи оказываются весьма невелики. Число таких бирж росло по мере развития хлеботорговли. Возникли и специальные хлебные биржи, которые по своей организации мало отличались от общих товарных. Они существовали в главных экономических центрах страны, а также экспортных портах[149].

Калашниковская биржа, основанная в Петербурге в 1895 г., в начале XX в. являлась ведущей хлебной биржей страны по объему продаж. Основная часть заключенных здесь сделок касалась внутреннего рынка, однако среди 75 купцов 1-й гильдии, которые входили в состав выборных Калашниковской биржи, значилось также 5 владельцев торговых домов, специализировавшихся на экспортной торговле. Хлебная биржа противостояла требованиям западноевропейских торговцев о введении международного арбитража качества русского зерна. Как пишет Т.М. Китанина, в начале 1900-х гг. Калашниковское биржевое общество впервые ввело институт экспертов. Тогда же была произведена пробная экспертиза зерна, отправленного в английскую столицу. Когда лондонская Ассоциация хлебной торговли (Corn Trade Association) потребовала обычного арбитража, ей предъявили заключение русской биржи. Убедившись в компетентности экспертизы, ассоциация отказалась от своего требования. Это, по оценке Т.М. Китаниной, «была одна из первых маленьких побед русского экспорта на международном рынке»[150]. Газета «Новое время» в начале 1900-х гг. писала: «...в последние годы русские

хлеботорговцы энергично отстаивали свои интересы за границей. Благодаря активности биржевых комитетов, они достигли успеха в выработке стандартных договоров, которыми предусмотрены преимущества для русских торговцев. Каждая попытка части иностранцев разорвать эти договоры или в одностороннем порядке изменить их наталкивалась на дружный отпор наших торговцев»[151]. В 1913 г. «Торгово-промышленная газета» сообщала, что Николаевский биржевой комитет просил своих членов не заключать контрактов с торговцами из Гулля, которые стремились обманом навязать русским продавцам «разорительные условия»[152].

Несмотря на доминирование Калашниковской биржи в хлебной торговле Петербурга, основная часть зерна, предназначенного на экспорт, оформлялась на общей Петербургской бирже, расположенной на стрелке Васильевского острова. Экспортом зерна в начале XX в. здесь занимались 23 фирмы[153].

В целом по России биржи играли в международном товарообмене второстепенную роль, и, поскольку во многих портах интересы международных торговцев преобладали над потребностями русских продавцов, экспортеры по большей части заключали сделки в собственных офисах, а не на биржевых собраниях. Мелкие торговцы и маклеры, особенно на Юге, продолжали с этой целью встречаться на улицах, в кофейнях и портовых тавернах[154]. Из Новороссийска, наиболее динамично растущего российского порта, в 1913 г. сообщалось: «Буквально ни одной сделки не заключено на Новороссийской хлебной бирже. Согласно закону, сделка признается биржевой, если она совершена хотя бы и за пределами биржевого здания, но официальным маклером. В Новороссийске подобные сделки не происходят по той простой причине, что в порту нет официального маклера, несмотря на то что порт этот занимает четвертое место в экспорте российского зерна»[155].

2.10. Торговые палаты и другие организации представительства интересов предпринимателей

Торговая практика в России отставала от общих организационных изменений в системе международной торговли. Российским предпринимателям, заинтересованным в развитии внешней торговли страны и укреплении своих позиций, было сложнее, по сравнению с их западноевропейскими коллегами, влиять на экономическую политику правительства через бирже-

вые комитеты. Сомнительно, впрочем, что у них хватило бы для этого решимости даже в том случае, если бы иностранное влияние в этом секторе торговли не препятствовало их стремлениям. До самого конца XIX в. отечественные коммерсанты были лишены эффективных рычагов воздействия на правительственную политику. В 1829 г. для «содействия внутренней и внешней торговле» были учреждены Мануфактурный и Коммерческий советы, но они не имели реальных полномочий и были настолько подчинены Министерству финансов, что не могли играть роль действенного органа представительства интересов предпринимателей. Члены этих советов назначались министром финансов, и их функции сводились к предоставлению по запросу министра сведений, касающихся внешней и внутренней торговли, и рекомендации финансовому ведомству мер, способствующих развитию коммерции. В задачу их входило также уведомлять Министерство финансов о всех затруднениях на пути развития торговли и промышленности. На практике оказалось сложно разделить проблемы торговли и промышленности, и советы вскоре фактически прекратили свою деятельность. Лишь изредка глава финансового ведомства обращался к этим органам за консультацией[156].

В 1872 г. российское правительство покончило с неэффективной дихотомией, создав на месте вышеупомянутых организаций единый Совет торговли и мануфактур. Однако этот объединенный орган, как и его предтечи, оставался всецело подчинен министру финансов, члены Совета по-прежнему назначались финансовым ведомством, а возглавлял его на правах председателя сам министр. Более того, представительство торговых предпринимателей в Совете было ослаблено, поскольку в его состав были включены деятели технической интеллигенции. То же самое произошло с учрежденным в 1867 г. Обществом для содействия русской промышленности и торговле. Среди его членов были представители как деловой, так и научной среды. Защита интересов предпринимателей, занятых в международной торговле, не входила в круг поставленных перед обществом задач.

Так или иначе, наметился конфликт интересов между вовлеченными в международную торговлю предпринимателями и промышленниками, по сути сводившийся к борьбе двух моделей экономического роста — фритредерства и протекционизма. Тем не менее в начале XX в. имела место попытка, предпринятая как правительством, так и деловыми кругами, создать единую авторитетную организацию представительства торгово-промышленных интересов. Министерство финансов придерживалось

взгляда, что настоящей представительной организации предпринимателей тогда не существовало[157]. Им было предложено альтернативное решение, предусматривавшее создание торговых палат с участием и под надзором представителей бюрократии. В результате возникло несколько таких торговых палат, регулировавших товарообмен с отдельными странами. Однако разразившаяся вскоре Первая мировая война свела на нет деятельность этих организаций, прежде чем они смогли оказать какое-либо воздействие на международный товарообмен.

Первой в 1908 г. была основана Русско-Английская торговая палата в Петербурге. В Великобритании она функционировала параллельно с Русской секцией Лондонской торговой палаты (Russian Section of the London Chamber of Commerce). В составе членов этой организации значились ведущие персоны как русского предпринимательского мира, так и британского делового сообщества. Несмотря на опасность подрыва позиций биржевых комитетов, среди членов палаты находилось немало представителей ведущих биржевых центров, включая Ригу, Ревель, Либаву, Николаев, Ростов-на-Дону и Баку. Кроме того, членами палаты являлись руководители крупных банков, промышленных концернов и транспортных компаний, равно как совладельцы таких известных фирм, участвовавших в российско-британской торговле, как «Л. Кноп и К°» (L. Knoop & C°), «Э.Г. Брандт и К°» (E.H. Brandt & C°), «Вогау и К°» (Wogau & C°) и «У. Миллер и К°» (W. Miller & C°).

Однако состав распорядительных органов палаты наводил на мысль о ее псевдоказенном статусе. Председателем Совета палаты был избран В.И. Тимирязев, известный политик и глава Совета Русского банка для внешней торговли. Членами Совета стали Г.А. Крестовников, промышленник, председатель Московского биржевого комитета; Эмиль Нобель, известный нефтепромышленник и член Петербургского биржевого комитета; М.М. Федоров, издатель полуофициальной «Торгово-промышленной газеты» и глава Совета Азовско-Донского банка; А. Вудхаус (A. Woodhouse), консул Великобритании в Петербурге; барон Е.Е. Тизенгаузен и, наконец, промышленник Е. Дюрран (Durrant), совладелец Общества Англо-Русской хлопчатобумажной мануфактуры (Anglo-Russian Cotton Factories Ltd.).

К концу 1910 г. количество членов Русско-Английской торговой палаты возросло до 575. Из них 255 проживали в Петербурге, 50 — в Москве, 58 — в Одессе, 47 — в Варшаве, 9 — в Риге, по 6 — в Киеве и Лодзи, по 5 — в Николаеве, Баку и Ревеле и т. д. По отраслям деятельности они распределялись следующим образом[158]: представители фирм, функционирующих в сфере сель-

скохозяйственного производства и сбыта, — 77; директора правлений акционерных компаний — 73; комиссионеры и посредники — 60; представители российских и иностранных торговых фирм — 58; члены Государственного совета и Государственной думы — 18; представители фирм, занятых в торговле колониальными товарами, — 17; иностранные консулы — 7 и т. д.

Тем не менее среди членов этой организации не многие ратовали за либерализацию международной торговли. Большинство стояло за политику протекционизма. Состав членов и руководителей палаты отражал экономические приоритеты скорее правительства и промышленников, нежели международных торговцев.

В 1911 г. были открыты Русско-Французская торговая палата с отделениями в Москве, Варшаве, Ростове-на-Дону, Одессе и Либаве и Русско-Итальянская с филиалами в Москве, Одессе и Харькове. Русско-Американская палата возникла в 1913 г. в Москве с отделениями в Петербурге и Киеве, но, хотя число ее членов к 1916 г. превысило 500 чел., она была создана слишком поздно для того, чтобы придать существенный импульс российско-американским торговым отношениям[159]. Примечательно в этом плане, что так и не была учреждена подобная организация для развития торговли с Германией. Можно предположить, что те торговые палаты, о которых шла речь выше, возникли в качестве противовеса преобладающему влиянию Германии в международных торговых связях России. Так или иначе, в 1899 г. был учрежден Немецко-Русский союз содействия развитию взаимных торговых отношений (Deutsch-Russische Verein zur Pflege und Forderung der gegenseitigen Handelsbeziehungen). Его целью, как отмечалось в уставе организации, являлось установление более тесных торговых связей между Россией и Германией и обеспечение торговцев необходимой коммерческой информацией[160].

Чтобы расширить функции этих малоактивных двусторонних объединений, дополнительно была создана единая Российская экспортная палата, устав которой был утвержден в конце 1910 г. императором Николаем II. Обсуждение проекта устава в 1909 г. вызвало смешанную реакцию со стороны биржевых комитетов. Николаевский, Рижский и Ревельский комитеты возражали против ее создания, поскольку, по их мнению, существующие организации прекрасно справлялись с задачей регулирования отечественной экспортной торговли и содействия ей, в то время как Петербургский, Бердянский и Астраханский биржевые комитеты высказались в пользу проектируемой палаты. В июле 1909 г. руководители Петербургской яичной, масляной и курятно-дичной биржи заявили в своем ходатайстве в Министерство торговли и промышленности о том, что такие двусторонние орга-

низации, как Русско-Английская и Русско-Бельгийская торговые палаты, являются не более чем паллиативным средством от серьезной болезни. Они ратовали за скорейшее создание Русской экспортной палаты, поскольку та могла бы обеспечить широкую организацию международных торговцев во всероссийском масштабе[161].

Русская экспортная палата быстро проявила себя. Хотя ее годовой расход, судя по отчету за первый год деятельности, составил всего 12,7 тыс. руб., она объединила около 800 членов, работавших в семи основных секциях, в том числе по экспорту зерна и леса. Палата также осуществляла издание своего периодического органа — журнала «Русский экспорт»[162]. В конечном итоге этот едва оперившийся птенец сумел нарушить гегемонию биржевых комитетов. В апреле 1912 г. комитет чайной биржи в Москве писал министру торговли и промышленности С.И. Тимашеву, что Русская экспортная палата присвоила себе право выступать и действовать от имени биржевых комитетов, хотя на протяжении последних шести лет Совет Съездов представителей биржевой торговли и сельского хозяйства внес крупный вклад в дело развития международной торговли. Чуть позже последовали новые жалобы по тому же адресу относительно того, что Русская экспортная палата выступила с предложениями по организации экспорта зерна, решительно расходящимися с позицией Совета Съездов представителей биржевой торговли и сельского хозяйства[163].

Критика деятельности палат раздавалась и со стороны других групп. Российские промышленники опасались, что палаты могут отодвинуть их на второй план при разработке вопросов торговой политики[164]. «Утро России», влиятельная газета, представлявшая интересы московского делового сообщества, в особенности остро критиковала притязания торговых палат, обвиняя их в мании величия[165]. Вероятно, в этой критике выражались в скрытой форме присущие индустриальному лобби настроения протекционизма, которым мало отвечали фритредерские по духу торговые палаты.

Несмотря на оживленную полемику представительных организаций по поводу торговых палат, достаточно трудно определить степень воздействия последних на правительственную политику. В Великобритании, главном средоточии мировой торговли в XIX в., торговые палаты в целом зарекомендовали себя как недостаточно эффективные орудия воздействия, которые лишь в редких случаях могли оказывать влияние на правительственную политику в собственных интересах. Это наблюдение является косвенным аргументом против переоценки роли торговых палат и в России[166].

2.11. Юридическое положение международных торговцев в России и их корпоративная организация

Юридические ограничения, накладываемые российским правительством на международных торговцев иностранного происхождения, были для них скорее раздражающим фактором, чем непреодолимым препятствием. Конечно, доступ на внутренний розничный рынок был для них затруднен, но этот сектор торговли не был в целом привлекателен для иностранных коммерсантов. До 1863 г. отечественные торговцы на российском внутреннем рынке вели операции на основе торговых уставов, отражавших реалии крепостнической системы. Теоретически любой человек, не принадлежавший к крестьянскому сословию и желавший завести торговлю, был обязан записаться в одну из трех купеческих гильдий. Иностранцам запрещалось вступать в гильдию до тех пор, пока они не принимали российское подданство[167].

Для получения права заниматься внешней торговлей русский купец должен был вступить по меньшей мере во 2-ю гильдию, причем его внешнеторговый оборот в 1830-х гг. должен был составлять не менее 20 тыс. ф. ст. в год. Если оборот превышал этот лимит, он обязан был выкупать купеческое свидетельство 1-й гильдии. Купцам 3-й гильдии не позволялось вести «заграничный торг», а также покупать и продавать товары иностранцам, торгующим в России. Разумеется, невозможно было полностью вытеснить иностранцев из российской торговли, им дозволялось вести оптовые экспортно-импортные операции в морских портах и приграничных городах, но при условии вступления в особые организации для иноземных торговцев (Гостиная сотня и корпорация «гостей» в XVI — первой четверти XVIII в.). Таким коммерсантам разрешалось приобретать товары у купцов 1-й и 2-й гильдий и вывозить их за границу без ограничения объема. Они имели также право ввозить одобренные правительством товары и продавать их в некоторых регионах страны при содействии русских посредников или самостоятельно в портах, где находились резиденции иностранных фирм. Но в любом случае продажа товаров в порту должна была происходить при участии официального маклера, который обязан был регистрировать на Гостином дворе каждую совершенную сделку[168]. По нормам Торгового устава иностранцам запрещалось вести в России открытую или тайную торговлю с другими иностранными подданными. Они обязаны были совершать операции со своими товарами (продавать или обменивать их) только с

купцами 1-й и 2-й гильдий или крестьянами, торгующими по купеческим свидетельствам 2-й гильдии, причем у них иностранцы могли покупать только русские товары. Иностранным «гостям», а также заезжим торговым иноземцам, занятым оптовой закупкой товаров в России, не разрешалось обмениваться ими с другими иностранными коммерсантами. «Гости», зарегистрированные в одном городе, не могли также посылать за собственный счет товары в другой город, за исключением трех основных российских ярмарочных центров[169]. Они не имели права также приобретать товары для оптовой торговли у мещан, землевладельцев или крестьян, не имевших гильдейских свидетельств[170].

Особое соизволение властей требовалось иностранцам также для устройства торговых факторий и приобретения собственности в России. Исключение делалось только для «тех иноземцев, кто был широко известен за границей как солидный капиталист или искусный мастер». Администрация на местах своим решением на срок до 10 лет могла позволять таким лицам вступать в купеческие гильдии и устраивать мануфактурные предприятия. Но по истечении этого срока иностранным предпринимателям для продолжения их дела полагалось переходить в российское подданство[171].

Существование таких ограничений коммерческой деятельности иностранцев отчасти объясняет, почему столь многие из них в первой половине XIX в. приняли подданство российской короны. Приобрести его было весьма несложно, и, как отмечал английский обозреватель Д. Макферсон в начале XIX в., «для русских было весьма лестно, что их торговля ведется хотя бы номинально русскими»[172].

Эпоха Великих реформ, наступившая с падением крепостного права, была отмечена ликвидацией некоторых мелочных ограничений, с которыми приходилось сталкиваться иностранным торговцам, хотя и до этого их бизнес был достаточно успешным. Их участие во внешней торговле страны в 1863 г. достигало суммы 270 млн руб. и существенно превышало весь товарооборот на внутреннем рынке, который составлял только 243 млн руб. В 1863 г. право вести торговые операции и основывать промышленные заведения было законодательно признано за представителями всех слоев общества, будь то русские или иностранцы. Тем не менее для участия в оптовой и розничной торговле, а также для руководства промышленным предприятием по-прежнему необходимо было записываться в купеческие гильдии. Только в самом конце XIX в. торгово-промышленная деятельность перестала обусловливаться получением купеческого свидетельства, но только для комиссионеров, которые «сами

не держат запасы товаров, а единственно служат посредниками между продавцами и покупателями»[173]. Другие агенты и представители торговых домов по-прежнему обязывались выкупать купеческие свидетельства 1-й гильдии. Некоторые ограничения продолжали действовать в отношении иностранцев, особенно в сфере разработки природных ресурсов, но массовый приток иностранного капитала в этот сектор в начале XX в. свидетельствовал о том, что юридические запреты потеряли эффективность[174]. Иностранным подданным было также запрещено заниматься прибрежным судоходством в расчете, что благодаря этому возникнет русский каботажный флот, но, как показано выше, законодательные препятствия и в этом случае было несложно обойти. Возможно, наиболее вредной мерой, наносившей ущерб конкурентоспособности России в международной торговле, являлись ограничения иностранных торговых фирм в праве инвестировать средства в российские портовые сооружения и зернохранилища[175]. Частные инвестиции в этой сфере могли бы повысить эффективность грузоперевозок, уменьшив транспортные издержки, и в итоге сократить отставание России от ее главных конкурентов на мировом рынке.

По закону 1888 г. иностранные фирмы, чьи операции ограничивались продажей заграничных изделий, и иностранные судоходные компании, занимавшиеся перевозкой пассажиров и грузов из российских в зарубежные порты, были освобождены от необходимости получать особое правительственное разрешение на ведение операций в России[176]. Коммивояжеры, приезжавшие в Россию для сбыта товаров, были обязаны получать на таможне торговое свидетельство, дающее право на пребывание в стране. Однако на представителей торговых фирм, прибывавших в Россию исключительно для приобретения товаров, эта законодательная норма не распространялась, и они могли совершать сделки без приобретения торговых свидетельств[177].

2.12. Выводы

Развитие железнодорожных путей сообщения и льготные железнодорожные тарифы, без сомнения, способствовали росту российского экспорта, однако из-за незначительного объема ряда экспортных грузов внутренний водный транспорт сохранял важное значение. Тем не менее, вследствие недостаточного внимания к оборудованию морских портов, издержки на погрузку товаров оставались относительно высокими и, кроме того, Россия лишена была возможности использовать более крупные и

экономичные корабли. Недостаток же инвестиций в сооружение зернохранилищ лишал российских продавцов возможности сбывать зерно в момент наиболее выгодной рыночной конъюнктуры.

В области судоходства российские компании находились в столь невыгодном положении, что доминирование в этом секторе народного хозяйства иностранных фирм не вызывает удивления. Предоставляя субсидии российскому торговому флоту, правительство оказывалось в положении сидящего между двух стульев. Стремление поддержать военно-морскую мощь России и одновременно развить торговый флот осталось нереализованным. Для такой бедной капиталами страны, какой была Россия до Первой мировой войны, это оказалось слишком большой роскошью. Что касается общей инвестиционной стратегии правительства в коммерческой инфраструктуре, то она оставалась иррациональной и, что еще хуже, наносила прямой ущерб главной статье российской внешней торговли — зерновому экспорту. Если бы больше средств вложено было в благоустройство и улучшение российских портов и пропорционально меньше — в субсидии торговому флоту, погрузочные издержки в России не превышали бы столь заметно этот показатель у основных ее конкурентов на мировом рынке. В условиях растущей глобализации рынка и усиленного внимания к уровню транспортных расходов Россия сама создавала себе дополнительное труднопреодолимое препятствие. Подобный эффект имели и ограничения для иностранных торговцев, желавших инвестировать капиталы в оборудование российских портов. Для международных торговцев, обосновавшихся в России, законодательные рамки, в которых им приходилось работать, прямо способствовали развитию умения торговать с прибылью. Собственно русским торговцам, особенно чаеторговым фирмам, как будет подробнее показано в главе 6, юридическое покровительство со стороны властей помогало вести эффективную конкурентную борьбу на международном рынке.

Исследование российской коммерческой инфраструктуры, касающейся сферы внешней торговли, приводит к выводу, что одно отдельно взятое государство обладало ограниченными возможностями для воздействия на стремительно глобализирующуюся международную торговлю. Следует подчеркнуть, что революция в средствах сообщения и коммуникации, в частности изобретение телеграфа, принесла больше выгод соперникам России на мировом рынке. Она способствовала также усилению тенденции контроля за международной торговлей со стороны стран-потребителей. Неудивительно поэтому, что действующие лица международного товарообмена (экспедиторы, агенты по

найму судов, биржевые и судовые маклеры) были обычно западноевропейцами по происхождению. Естественно, что они вели операции к выгоде западноевропейских торговых фирм и потребителей.

И, наконец, появление в России, часто по инициативе правительства, таких западноевропейских институтов, как биржи и торговые палаты, дало лишь частичный импульс развитию российской внешней торговли. И здесь вмешательство со стороны государства оказалось в целом непродуктивным.

---

[1] Blackwell W. The Beginning of Russian Industrialization. Princeton, 1968. P. 264—270.

[2] О железных дорогах России см. в: Соловьева А.М. Железнодорожный транспорт России во второй половине XIX в. М., 1975.

[3] Такие радиальные линии, как Московско-Нижегородская, Московско-Воронежская и Московско-Курская, соединили Центральный Промышленный район страны с бассейнами Волги, Дона и Днепра соответственно. Строительство этих дорог ярко высветило первостепенное значение железных дорог как основных средств сообщения по сравнению с речным транспортом.

[4] См.: Федоров М.П. Хлебная торговля в главнейших русских портах и Кенигсберге. М., 1888. С. 172.

[5] См.: Очерки экономической истории Латвии / Козин М.И. (отв. ред.). Рига, 1972. С. 485—486, 501, 532; Bedaecker's Russia. London, 1914. P. 65.

[6] Bater J.H. St. Petersburg: Industrialization and Change // Studies on Urban History. 1976. 4. P. 139; Бахтиаров А. Яичная и масляная биржа в Петербурге // Сельское хозяйство и лесоводство. 1906. № 12. С. 93—94; Соловьева А.М. Указ. соч. С. 346.

[7] Речь идет об Одесско-Харьковско-Азовской, Лозово-Севастопольской, Ростовско-Владикавказской и Харьковско-Николаевской железных дорогах (см.: Соловьева А.М. Указ. соч. С. 119). Список железных дорог, стимулировавших внешнюю торговлю России см. также в: Westwood J.N. A History of Russian Railways. London, 1964. P. 59—61; Ames E. A Century of Russian Railroad Construction // ASEER. Vol. VI. Dec. 1947. P. 57—74.

[8] Новороссийский порт по объему грузооборота шел за портами Одессы, Петербурга, Риги, Ростова-на-Дону, Либавы и Николаева (Куприянова Л.В. Новороссийский порт и Владикавказская железная дорога в пореформенный период // Исторические записки. Т. 73. М., 1963. С. 299).

[9] См.: Tolf R.W. The Russian Rockefellers: The Saga of the Nobel Family and the Russian Oil Industry. Stanford, 1976. P. 96.

[10] Ames E. Op. cit. P. 66.

[11] Следующие места по объему экспорта зерна занимали Петербург, Либава, Новороссийск и Таганрог (Hurt B. Russian Economic

Development, 1881—1914, with Special Reference to the Railways and the Role of Government. Unpub. Ph.D. London, 1963).

[12] Железная дорога была оборудована зернохранилищами, а для стимулирования перевозок зерна были введены особые льготные тарифы (см.: Соловьева А.М. Указ. соч. С. 259).

[13] О необходимости улучшения внутренних водных путей в России // Промышленность и торговля. 1912. Июнь № 12. См. также: Наши водные и шоссейные пути // Там же. 1913. № 16; Торгово-промышленная газета. 1913. 6/19 апр. № 80.

[14] Федоров М.П. Указ. соч. С. 14, 81, 108—109, 269.

[15] Westwood J.N. Op. cit. P. 147. Тариф 1905 г. определял стоимость перевозки сахарного песка на расстояние более 1000 верст в 49,39 коп. с пуда, если речь шла о внутреннем рынке, и только в 23,7 коп. при вывозе за пределы страны.

[16] Золотов А. Хлебный экспорт России через порты Черного и Азовского морей в 60—90-е годы XIX в. Ростов-на-Дону, 1966. С. 141.

[17] Siegelbaum L. The Odessa Grain Trade: A Case Study in Urban Growth and Development in Tsarist Russia // Journal of European Economic History. Vol. 19. № 1. Spring 1980. P. 121. В начале 1880-х гг. Общество Юго-Западных железных дорог внесло изменения в свою тарифную политику, в результате чего ряд регионов переориентировали свой экспорт с Кенигсберга на Одессу.

[18] Федоров М.П. Указ. соч. С. 323—324.

[19] Очерки экономической истории Латвии. С. 486. Либава в то же время благодаря строительству железной дороги приобрела значение всероссийского порта. В 1860-х гг. грузооборот основных портов Латвии распределялся следующим образом: на долю Риги приходилось 95%, Либавы — 3,1% и Виндавы — 1,9%; в 1890-х гг. пропорция соответственно равнялась 67%, 32% и 1% (там же. С. 483).

[20] Отметим, что часть продукции, вывезенной через Граево, в дальнейшем экспортировалась из порта Данциг.

[21] Промышленность и торговля. 1912. № 8.

[22] Там же. 1909. № 5.

[23] Там же. 1912. № 8. См. также: Бензин В.М. Наш хлеб и хлебный экспорт // Труды Императорского Вольного экономического общества. 1913. № 4—6. С. 31—54.

[24] Погрузочные издержки и морской фрахт составляли примерно 7% цены зерна в черноморских портах и более 10% в портах на Азовском море.

[25] Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1884. № 17. С. 64.

[26] Цифра инвестиций в портовые сооружения с 1884 г. в российских источниках варьируется от 95,8 млн руб. (Промышленность и торговля. 1910. № 15) до 128,6 млн (там же. 1908. № 7).

[27] Наши торговые порты // Промышленность и торговля. 1908. № 7.

[28] Там же. Сказанное не относится к Одесскому порту.

[29] Промышленность и торговля. 1908. № 7.

[30] Труды Императорского Вольного экономического общества. Ноябрь—дек. 1896. № 6. Вольное экономическое общество ходатайствовало перед правительством о расширении сети элеваторов.

[31] См.: Китанина Т.М. Хлебная торговля России в 1875—1914 гг.: (Очерки правительственной политики). Л., 1978. С. 142.

[32] Jurowsky L. Der russische Getreideexport: seine Entwicklung und Organisation / Muenchener Volkswirtschaftliche Studien. № 105. Stuttgart; Berlin, 1910. S. 134—135.

[33] См.: Торговля живой и битой птицей. СПб., 1912; Богданов Е. Мясной вопрос в России. СПб., [1912]. С. 40—41.

[34] Schoemaker M.W. Russo-German Economic Relations, 1850—1914. Ph.D. Syracuse, 1979. P. 19. Первый известный случай использования телеграфа в коммерческих целях относится к 1843 г., когда Ротшильды начали обмениваться телеграфными посланиями с гамбургскими банкирами Беренсами (Chapman S.D. The Rise of Merchant Banking. London, 1984. P. 108). Точная дата устройства телеграфной станции на Лондонской Балтийской бирже неизвестна (Frindlay J.A. The Baltic Exchange. London, 1927. P. 22, 33).

[35] Lippincot I. The Development of Modern World Trade. New York, 1936. P. 464; Энциклопедический словарь / Ф.А. Брокгауз и И.А. Ефрон. Т. 32. СПб., 1901. С. 791.

[36] Незначительная часть линии была проложена по дну Черного моря (см.: Bright C. Submarine Telegraphs: Their History, Construction and Working. London, 1898. P. 112—115).

[37] Knowles L.C.A. The Economic Development of the British Overseas Empire. Vol. 1. London, 1924. P. 19 (цит. по: Cain R.J. Telegraphs Cables in the British Empire, 1850—1900. Unpub. Ph.D., Duke University, 1971. P. 197).

[38] Подсчитано на основе деловой корреспонденции торгового дома W.M. Brandt, Sons & C°, хранящейся в Отделе рукописей университета г. Ноттингем.

[39] Bright C. Op. cit. P. 171.

[40] Brandts Russian Letter Book, Jan.—June 1914. University of Nottingham.

[41] Среди бумаг фирмы Брандта нет упоминаний о переводе кредитных документов по телеграфу. В России такая практика, по-видимому, утвердилась с 1870-х гг. Во всяком случае, Ю.Э. Янсон отметил, что в 1870 г. одесские банкиры обменивались вексельными поручениями с Петербургом по телеграфу (Янсон Ю.[Э.] Статистические исследования о хлебной торговле в Одесском районе. СПб., 1870. С. 332). Относительно более позднего периода А.С. Боринович замечал, что «сделки на морской фрахт заключались в Одессе, Лондоне и других крупных центрах; они совершались брокерами или специальными комиссионерами, с которыми судовладельцы и экспортеры обсуждали условия по телеграфу» (Боринович А.С. Очерк хлебной торговли в Одессе // Записки Императорского Общества сельского хозяйства Юга России. 1890. № 4. С. 18—19).

[42] Chapman S.D. Merchant Enterprise in Britain: from the Industrial Revolution to World War I. Cambridge Univ. Press, 1992. P. 235.

[43] Jurowsky L. Op. cit. S. 104. См. также: Clapham J.H. An Economic History of Modern Britain: Free Trade and Steam, 1850—1886. Cambridge, 1952. P. 312.

[44] Gibb D.E.W. Lloyds of London. London, 1957. P. 156. Для получения таких инструкций суда подходили к берегу, откуда им сигнализировали флажками или прожектором. В конце XIX в. система беспроволочного телеграфа значительно облегчила этот способ сообщения.

[45] RBGH. Ms 23, 826/5. См. также главу 7, разделы 7.1. и 7.5.

[46] В конце XIX в. отмечалось, что во времена Екатерины II более 30 российских торговых фирм, участвовавших в трансокеанской торговле, владели собственными судами (см.: Известия Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1880—1881. № 7. С. 3). Тем не менее тогдашние западные наблюдатели более сдержанно отзывались об этом «золотом веке» российского торгового судоходства. Как писал британский посол в Петербурге в 1780 г., «здесь императрицей дано повеление побудить русских снаряжать торговые корабли, хотя каждый из тех, кто пытался ранее это сделать, терпел неудачу» (P.R.O. SP 91/106/260, Harris to Stormont, 13/12/1780).

[47] Semyenov Yu. Siberia: Its Conquest and Development. London, 1963. P. 187—209. О Российско-Американской компании см. главу 6, раздел 6.4.

[48] См. примечание 46.

[49] Semyenov Yu. Op. cit. P. 176—179.

[50] Злотников М. Континентальная блокада и Россия. М., 1968. С. 29.

[51] Там же. С. 53. См. также: Macpherson D. Annals of Commerce. Vol. VI. London, 1805. P. 39.

[52] Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1879. № 20. С. 30—31.

[53] Там же. 1889. № 3. С. 90.

[54] Там же. 1909. № 7. С. 141—142. «Братья Анатра» и «Вебстер и Коваленко» по большей части вели каботажную торговлю на Черном море (Федоров М.П. Указ. соч. С. 111).

[55] Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1884. № 17. С. 21; 1894. № 37. С. 95.

[56] Там же. 1880—1881. № 7. С. 1—37.

[57] Там же. 1894. № 37. С. 21—22; 1884. № 17. С. 102.

[58] Там же. 1909. № 10—12. С. 267.

[59] Там же. 1894. № 37. С. 130.

[60] Marriner S. Rathbones of Liverpool, 1845—1873. Liverpool, 1961. P. 41.

[61] См.: Hyde E.E., Harris J.R. Blue Funnel: A History of Alfred Holt & C° of Liverpool from 1885 to 1914. Liverpool, 1957. P. 30.

[62] Overton W.F. Tramps of the Black Sea: Reminiscences (Unpublished Ms., n. d. [1950?]). P. 10—11.

[63] См. подробнее раздел 2.6.

[64] Catsyannis T. The Greek Community in Britain. Athens, 1992. P. 226—232; Overton W.F. Op. cit. Section 2. P. 5.

[65] См. о нем подробнее раздел в главе 5.

[66] Сведения почерпнуты из частного семейного архива Казалетов. См. также: The Times. 1887. Oct. 11 (некролог У. Миллера); Stenton M. (ed.). Who's Who of British Members of Parliament. Vol. 1. 1832—1835 (статья об У. Миллере).

[67] Промышленность и торговля. 1909. 1 марта. № 5. В 1870-х гг. заявлялось, что иностранные суда зарабатывают ежегодно 60—70 млн руб. на перевозке российских грузов (Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству). Позднее приводились еще более впечатляющие цифры (Русский курьер. 1886. 5 июня. № 152). Авторы этих статей не упоминали, впрочем, о громадных инвестициях капитала, позволивших получать столь крупные прибыли.

[68] Вальдемар был инициатором создания мореходных училищ в российских портовых центрах. О его карьере см. некролог в: Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1893. № 46. С. 37.

[69] См., например: там же. 1879. № 2. С. 11—31; 1889—1890. № 34. С. 134—178; 1893. № 46. С. 12—14; 1893—1894. № 47. С. 119—211. Правительство начиная с 1867 г. стремилось реформировать «малочисленные и слабые» отечественные мореходные училища, затем последовательно, в 1902, 1905 и 1909 гг., были изданы новые законы. Накануне Первой мировой войны российское Министерство финансов выделяло ежегодно на содержание 45 действующих мореходных училищ около 500 тыс. руб. В 1910 г. в этих учебных заведениях обучалось 2107 воспитанников, 61% из которых составляли русские, 20% — латыши и 9% — эстонцы (Mackenzie Wallace D. The Times Book of Russia. London, 1916. P. 28; Виноградов П. Торгово-мореходное образование в России. СПб., 1912. С. 15—23, 123).

[70] Fayle C.E. A Short History of the World's Shipping. London, 1933. P. 27.

[71] Mackenzie Wallace D. Op. cit. P. 29.

[72] Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1889. № 21. С. 76.

[73] Там же. 1906—1907. № 65. С. 268—273.

[74] Там же. 1909. № 68. С. 267. См. также: Эфенди-заде Д.М. Русский морской торговый флот на рубеже XIX—XX вв. // Исторические записки. Т. 105. М., 1980. С. 255—272.

[75] Seton-Watson H. The Russian Empire, 1801—1917. Oxford, 1967. P. 329.

[76] Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1884. № 7. С. 77—84; Thomas L. Streben nach Weltmachtpositionen. Russlands Handelsflotte 1856 bis 1914. Berlin, 1995. S. 32—44.

[77] Золотов А. Указ. соч. С. 242—243.

[78] Янсон Ю.[Э.] Указ. соч. С. 450; Сборник консульских донесений. СПб., 1903. № 6.

[79] Торгово-промышленная газета. 1913. 6 июля. № 143.

[80] Mosse W.E. Russia and the Levant, 1856—1862: Grand Duke Constantine Nicholaevich and the Russian Steam Navigation Company // Journal of Modern History. Vol. 26. № 1. 1954. P. 45—48.

[81] Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1884. № 17. С. 83.

[82] Поггенполь М. Очерки возникновения и деятельности Добровольного флота за время 25-летнего его существования. СПб., 1903. С. 37—38. Остается не вполне ясным, каковы были на самом деле маршруты Англо-Китайской пароходной компании. Основными ее конкурентами являлись Китайская пароходная компания, принадлежавшая фирме «Баттерфилд и Свир», и Китайская торговая пароходная компания, которые на рубеже XIX—XX вв. продолжили свои линии на север, к дальневосточным портам Сибири. См.: Drage C. Taikoo. London, 1970. P. 14—20, 181; Middleton-Smith C.A. The British in China and Far Eastern Trade. London, 1920. P. 151—152.

[83] Seton-Watson H. Op. cit. P. 452—453.

[84] Промышленность и торговля. 1909. № 5. С. 294—296.

[85] Sorenson T.C. The End of the Volunteer Fleet: Some evidence on the scope of Pobedonostsev's Power in Russia // Slavic Review. Vol. 34. № 1. P. 131—137. Заглавие статьи не вполне отвечает ее содержанию, поскольку речь в ней идет о завершении автономного существования компании и неудачных попытках Победоносцева воспрепятствовать этому. На самом деле Добровольный флот действовал вплоть до 1917 г.

[86] Найденов Н.А. Воспоминания о виденном, слышанном и испытанном. Ч. I. М., 1903. С. 160. Найденов вспоминал, как кн. Долгорукову удалось привлечь к участию в капитале общества известного торговца М.М. Вогау. Он «осыпал его такими комплиментами, что Вогау не смог отказаться внести 10 тыс. руб.».

[87] Энциклопедический словарь / Ф.А. Брокгауз и И.А. Ефрон. Т. 20. С. 818—819.

[88] Поггенполь М. Указ. соч. С. 39, 69.

[89] Там же. С. 198.

[90] Там же. С. 135.

[91] Промышленность и торговля. 1909. № 5. С. 294—296.

[92] Субботин А.П. Чай и чайная торговля России и других стран. СПб., 1892. С. 356. По всей видимости, имелся в виду грузооборот между портами Дальнего Востока и Одессой.

[93] Доход компании за 1892 г. составлял: от морских фрахтов — 2332,2 тыс. руб., правительственная субсидия — 615 тыс. руб., «разные доходы» — 81,8 тыс. руб. В целом валовая прибыль Добровольного флота равнялась 3029 тыс. руб., а расходы — 2175,5 тыс. руб. Об уровне морского фрахта в начале XX в. на линии Одесса—Владивосток см.: Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1907. № 66. С. 250; о периоде 1880-х гг. см.: Романова Г.Н. Экономические отношения России и Китая на Дальнем Востоке, XIX — начало XX в. М., 1987. С. 58; о фрахте в 1890-х гг. см.: Субботин А.П. Указ. соч. С. 356.

[94] Федоров М.П. Указ. соч. С. 302. Важным «грузом» являлись также каторжане, которых переправляли на остров Сахалин (Sorenson T.C. Op. cit. P. 135).

[95] Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1891. № 39. С. 87—121.

[96] Торгово-промышленная газета. 1913. 23 июня. № 143.

[97] Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1884. № 13. С. 77—84.

[98] Brandt Circulars, 1903—1904. University of Nottingham. P. 167—168, 212, 242.

[99] Промышленность и торговля. 1908. № 2.

[100] Романова Г.Н. Указ. соч. С. 89. Эта компания, по наблюдению Романовой, являлась «исключительно российским предприятием» с русским капиталом и персоналом.

[101] Bulletin of the Russo-English Camber of Commerce. 1910. № 10.

[102] Brandt Circulars, 1866—1870. P. 174. Следует заметить, что экспедиторские фирмы имели постоянные филиалы в транзитных пунктах по западной границе, особенно в тех, которые были связаны железнодорожными путями с портами Восточной Пруссии. Являлись ли эти фирмы вторичным звеном международной торговли и ее коммерческой инфраструктуры или же они задавали тон в этой области, пока неясно. В нашем исследовании они рассматриваются в первом значении. Отвечая на запрос правительственной комиссии, британские экспортеры оценивали их как «особую разновидность судовых агентов». В их функцию входило получение товара от грузоотправителя, например экспортера, «погрузка его на различные суда и доставка за определенную плату грузополучателю». Они могли регистрировать грузы на свое собственное имя, но тем не менее, по сути, оставались комиссионерами (Evidence of T.H. Sissons, Hull, Royal Commission on Shipping Rings. BPP. 1909. XLVII. Col. 1979).

[103] Brandt Circulars, 1862—1866. P. 304, 304a, 313, 699, 717; 1866—1870. P. 103, 621.

[104] Шойман и Шпигель являлись также официальными агентами Главного общества российских железных дорог, Рижско-Динабургской, Динабургско-Витебской, Витебско-Орловской, Московско-Брестской железных дорог и Прусской Королевской железнодорожной компании (Brandt Circulars, 1870—1872. P. 601).

[105] Brandt Circulars, 1907—1908. P. 52a, 53, 443; 1914. P. 161; Промышленность и торговля. 1908. № 5.

[106] Общество «Гергард и Гей» являлось одним из ведущих экспортеров русского льна, шкур и яиц через порты Лифляндии, а также крупнейшим импортером сельди (Очерки экономической истории Латвии. С. 543—544). Лондонский банкирский дом Клейнворта (Kleinwort) предоставлял фирме кредит в размере 25 тыс. ф. ст. в год для ее торговых операций. Руководители фирмы оценивали ее товарооборот в начале XX в. в 100 тыс. ф. ст., правда, неизвестно, какая его доля приходилась на Россию [Kleinwort & C°. Customer Reference Books. Vol. 140.

Russia. 1902—1903. P. 33; Vol. 143. Russia. 1909—1913. P. 1; Российский государственный исторический архив (далее — РГИА). Ф. 23. Оп. 11. Д. 17].

[107] Сведения относятся к 1903 г. См.: Brandt Circulars, 1903—1904. P. 167—168. О судоходном агентстве фирмы Кнопов см. рекламное объявление фирмы «Бэйли и Литэм»: Kelly's Directory of the Port of Hull. London, 1885. P. 51 of advertisement section.

[108] Memoirs of James Whishaw / Leigh M.S. (ed.). London, 1935. P. 103.

[109] Marriner S. Op. cit. P. 9.

[110] Memoirs of James Whishaw. P. 70—71. Одновременно, в период слабого развития хлеботорговли на Черном море, «иностранные суда», по наблюдению Ю.Э. Янсона, «заходили в Одессу в поисках грузов» (Янсон Ю.[Э.] Указ. соч. С. 304).

[111] В XVIII в. распространенной практикой являлся фрахт в Гулле судов, перевозивших грузы между британскими и российскими портами (Jackson G. Hull in the Eighteenth Century. London, 1972. P. 145).

[112] Федоров М.П. Указ. соч. С. 140.

[113] Янсон Ю.[Э.] Указ. соч. С. 304.

[114] Подробнее об этой компании см. главу 7, раздел 7.7.

[115] Findlay J.A. The Baltic Exchange. London, 1927. P. 42.

[116] Overton W.F. Op. cit. P. 11. Впоследствии фирма открыла отделение в Ньюкасле, а также агентства в Ливерпуле, Бристоле, Генуе и в Греции.

[117] Ibid. Letter to his mother. 17.9.1907.

[118] Ibid. P. 12. По-видимому, такое сотрудничество с фирмами-экспортерами было присуще всем судовым агентам, действовавшим в российских портах Черного моря.

[119] Ibid. P. 12.

[120] Для покупателей зерна эта система была предпочтительней, так как судно могло быть направлено в один из портов Западной Европы по их выбору. Большинство недобросовестных поставщиков партий зерна преувеличивали объем отгруженного хлеба, чтобы получить незаслуженную компенсацию при разгрузке в порту назначения. По этой причине некоторые германские покупатели стали требовать гарантий правильности веса груза, отправленного из портов Черного моря, так как им приходилось предварительно оплачивать большее количество зерна, чем реально прибывало, и в этом случае они не имели необходимой юридической защиты (Промышленность и торговля. 1913. 1 мая).

[121] Jurowsky L. Op. cit. S. 110. Юровский участвовал в российской торговле зерном в качестве владельца фирмы, носившей его имя.

[122] Overton W.F. Op. cit. P. 6.

[123] Эта фирма первой ввела систему несколько повышенного основного фрахта за тонну при полной загрузке судна, имея в виду компенсировать судовладельцам дополнительные погрузочные расходы. Эта система, в частности, весьма подходила для крупных судов и за счет оптимальной загрузки приносила владельцам существенные прибыли (Overton W.F. Op. cit. P. 14—16).

[124] Overton W.F. Op. cit. Letter to his mother. 29.4.1904.

[125] Memoirs of James Whishaw. P. 103.

[126] В случае с «Северогерманским Ллойдом», по наблюдению Овертона, «дело по большей части сводилось к участию в распределении рекламной литературы этой компании» (Overton W.F. Op. cit. P. 16—17).

[127] Memoirs of James Whishaw. P. 103—104.

[128] Overton W.F. Op. cit. Letter to his mother. 8.10.1909.

[129] Baedeker's Russia. 1914. P. 538; РГИА. Ф. 23. Оп. 11. Д. 439. Монопольное положение торгового дома «Кунст и Альберс» как представителя интересов иностранных пароходных компаний на русском Дальнем Востоке было нарушено накануне Первой мировой войны, когда пароходная фирма Альфреда Холта (Blue Funnel Line), «неудовлетворенная» обслуживанием «Кунста и Альберса», передала представительские функции «небольшой, но респектабельной» фирме «Бринер, Кузнецов и К°» (Bryner, Kuznetsov & C°). См.: Drage C. Op. cit. P. 14, 181, 206.

[130] В 1897 г. в гавани Владивостока бросили якорь 84 немецких судна общим водоизмещением 69,5 тыс. т, 56 российских общим тоннажем 97,1 тыс. т, 45 японских (48,8 тыс. т), 22 норвежских (28,1 тыс. т) и 22 британских судна (34,4 тыс. т) (Siberia: A Coming Market. Philadelphia Commercial Museum. 1899. № 1. P. 75; Reports of the Trade in Siberia: Accounts and Papers, Miscellaneous Series, Diplomatic and Consular Reports. Russia. 1902. Vol. CIII. CMD 787; White C. British Business in Russian Asia since the 1860s: an Opportunity Lost? // British Business in Asia since 1860 / Davenport-Hines R.T., Jones G. (eds.). Cambridge, 1989. P. 77).

[131] См.: Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1891. № 38. С. 118, 131. Вишау вспоминал, заметим, что британские судовладельцы неохотно имели дело с маклерами — немцами по происхождению (Memoirs of James Whishaw. P. 95).

[132] Иногда на это положение закона закрывали глаза. Джеймс Вишау в 1880-х гг. занимался маклерской деятельностью неофициально (Memoirs of James Whishaw. P. 85; Borchardt O. Die Handelsgesetze des Erdballs. Vol. IX. Berlin, 1908. S. 113).

[133] Rieber A. Merchants and Entrepreneurs in Imperial Russia. Chapel Hill, 1982. P. 21; Янсон Ю.[Э.] Указ. соч. С. 291. По сведениям Янсона, имелись и неофициальные маклеры, чьими клиентами были мелкие торговцы и комиссионеры.

[134] Бахтиаров А. Наши хлебные биржи // Сельское хозяйство и лесоводство. 1906. № 12.

[135] Федоров М.П. Указ. соч. С. 19; Chapman S.D. Merchant Enterprise in Britain... P. 415.

[136] Rieber A. Op. cit. P. 21.

[137] Бахтиаров А. Наши хлебные биржи. С. 313.

[138] Blackwell W. Op. cit. P. 78.

[139] См.: Гушка А.О. Представительные организации торгово-промышленного класса в России. СПб., 1912. С. 55; Лизунов П.В. Биржи в России и экономическая политика правительства (XVIII — начало XX в.). Архангельск, 2001.

[140] Rieber A. Op. cit. P. 21.

[141] Ibid. P. 22.

[142] Blackwell W. Op. cit. P. 79.

[143] Найденов Н.А. Московская биржа, 1839—1889. М., 1889. С. 3; История Москвы. Т. IV. М., 1954. С. 219.

[144] Бахтиаров А. Наши хлебные биржи. С. 58.

[145] Лурье Е.С. Организация и организации торгово-промышленных интересов в России. СПб., 1913. С. 58.

[146] Там же. С. 56.

[147] РГИА. Ф. 23. Оп. 9. Д. 215. Л. 37 (вырезка из газеты «Новое время» от 10 июля 1909 г.). Годом ранее та же газета сетовала, что 17 из 67 действующих в России бирж по составу их биржевых комитетов являются «явно еврейскими» (Новое время. 1908. 19 дек.).

[148] Blackwell W. Op. cit. P. 78; Шепелев Л.Е. Акционерные компании в России. Л., 1973; Лизунов П.В. Санкт-Петербургская биржа и российский рынок ценных бумаг (1703—1917 гг.). СПб., 2004.

[149] Китанина Т.М. Указ. соч. С. 148.

[150] Там же. С. 150.

[151] РГИА. Ф. 23. Оп. 9. Д. 152. Л. 226 (вырезка из газеты «Новое время», б. д.).

[152] Торгово-промышленная газета. 1913. 8 ноября.

[153] Китанина Т.М. Указ. соч. С. 150; Бахтиаров А. Наши хлебные биржи. С. 313.

[154] Бахтиаров А. Наши хлебные биржи. С. 313; Jurowsky L. Op. cit. S. 148.

[155] Бензин В.М. Наш хлеб и хлебный экспорт // Труды Императорского Вольного экономического общества. 1913. № 4. Июль—дек. С. 31—54.

[156] Лурье Е.С. Указ. соч. С. 40.

[157] Rieber A. Op. cit. P. 360.

[158] РГИА. Ф. 23. Оп. 11. Д. 11. О речах на банкете по случаю открытия торговой палаты см.: The Times. 1908. 4 Nov.

[159] РГИА. Ф. 23. Оп. 11. Д. 1.

[160] Там же. Оп. 5. Д. 786.

[161] Там же. Оп. 9. Д. 121. Л. 21—23.

[162] Там же. Л. 86, 198.

[163] Там же. Л. 161, 168.

[164] Там же. Л. 44 (вырезка из газеты «Речь» от 1 ноября 1911 г.).

[165] Там же. Л. 130, 144 (вырезки из газеты «Утро России» от 29 июня 1912 г.). Экспортная палата, будучи полугосударственным учреждением, на своих официальных бланках и почтовых посланиях на первое место ставила гриф Министерства торговли и промышленности, а потом уже свой собственный. Критики отмечали по этому поводу, что на таком бланке неуместно рассылать просьбы о пожертвованиях.

[166] Этот вывод базируется на исследовании влияния Британской торговой палаты на имперскую политику Соединенного Королевства до Первой мировой войны: Davis L.E., Huttenback R.A. Mammon and the Pursuit of Empire. Cambridge, 1986. P. 257.

[167] Торговый устав. Т. XI. С. 8. Принят в 1832 г., пересмотрен в 1842 и 1857 гг. См.: Вольтке П. Право торговли и промышленности в истори-

ческом развитии (в XIX веке) // Русское экономическое обозрение. 1901. № 8. С. 38—57.

[168] P.R.O. FO 65/209. Carew Hunt to Palmerstone, 1/12/1833.

[169] Ярмарки играли весьма важную роль в российской оптовой торговле вплоть до второй половины XIX в.

[170] Торговый устав. Т. XI. Ст. 186, 187, 188, 207, 210, 222.

[171] См.: Вольтке П. Указ. соч. С. 38—57.

[172] Macpherson D. Annals of Commerce. Vol. 4. London, 1805. P. 330.

[173] BPP. 1897, Reports from H.M. Representatives Abroad on Forein Regilations Respecting Commercial Travellers, 1897. Report of John Michell, St. Petersburg, 23/6/1896. См. также: Michell J. Analysis of the Laws Which Affect the Position of British Residents in Russia. St.P., 1871.

[174] Полное собрание законов Российской империи. Собр. 2. № 39118 (1 января 1863 г.), № 41779 (9 февраля 1865 г.), № 48175 (23 марта 1870 г.). При этом евреи — российские подданные сталкивались с серьезными законодательными препятствиями в своей предпринимательской деятельности, тогда как их соплеменники-иностранцы вели операции относительно свободно (Вольтке П. Указ. соч. С. 5—11). О горнодобывающих компаниях см. подробнее в главе 5.

[175] Вольтке П. Указ. соч. С. 51. Об этих ограничениях и их влиянии на экономический рост страны см. в главе 5.

[176] Rastorgueff L.P. The Legal Position of English Companies in Russia. London, 1911. P. 14.

[177] РГИА. Ф. 23. Оп. 11. Д. 17 (циркуляр для коммивояжеров в России, 17 октября 1912 г.).

Глава 3

ТОРГОВАЯ ПРАКТИКА В РОССИИ

3.1. Введение

В данной главе предстоит проанализировать действовавший до Первой мировой войны механизм международной торговли, частью которой являлась внешняя торговля России, с тем, чтобы прояснить вопрос о том, насколько изменения в мировой торговле влияли на российскую торговую практику.

В рассматриваемый период мировая коммерция значительно изменилась. Растущее применение телеграфа и совершенствование судоходства способствовали появлению глобального товарного рынка, на котором первую скрипку играли потребительские товары. Это повлекло за собой заметный рост масштабов коммерческих сделок и, как следствие, падение комиссионных ставок. Перемены способствовали также возрастанию степени специализации торговли и улучшению доставки потребительских товаров, поскольку конкурирующие производители должны были теперь считаться с возросшими требованиями потребителей в отношении уровня качества, приемлемости цены и стандартизации продукта. Изменившиеся условия торговли имели важные последствия для российского экспорта. Кроме того, относительно высокий уровень выплат за простой судов означал гибель для системы морской зерноторговли, основанной на предварительной посылке образцов зерна. Эта система, которая часто требовала простоя судов в западноевропейских портах до того момента, как будет найден покупатель, была эффективна для эры парусного флота, когда издержки за простой судна были невелики. Она оказалась непригодна в эпоху, когда на смену парусу пришел паровой двигатель, и греки, первыми внедрившие эту систему и разбогатевшие благодаря ей, начали терять свои позиции. Эти новации в международной торговле будут рассмотрены в плане последствий для фирм, участвовавших в мировом товарообмене.

Существенное значение имели изменения, происходящие и в самой России. Правительством страны в прошлом было приложено немало усилий для регулирования экономической актив-

ности. Очевидно, что в области международной торговли его возможность влиять на ход событий была ограниченна. Тем не менее оно пыталось это делать, и акцент, сделанный на тарифную политику, о которой шла речь в главе 1, — лучшее тому подтверждение. Усилия некоторых иностранных промышленных компаний, пытавшихся преодолеть преграды, поставленные тарифной политикой, рассмотрены ниже, равно как и попытки торговых компаний обойти некоторые наложенные российским правительством законодательные ограничения.

В последней четверти XIX в. существенно вырос импорт в Россию машин и промышленных изделий. Тем не менее основными статьями российской внешней торговли, как импортной, так и экспортной, до 1914 г. оставались продовольственные товары, сырье и полуфабрикаты. Продолжающееся расширение такого рода торговли не стимулировало старые, традиционные фирмы модернизировать характер торговых операций. В любом случае, «старомодные» торговые дома и посреднические фирмы не всегда могли приспособиться к новым экономическим условиям, возникшим в ходе индустриализации и модернизации российской экономики. Эти перемены вызвали к жизни новые фирмы, которые были в состоянии предложить соответствующую техническую экспертизу при налаживании импорта сложных машин или обеспечить тесный контакт между производителем и потребителем.

В случае с экспортом из России скоропортящихся сельскохозяйственных товаров торговые фирмы также нуждались в финансовых вливаниях для соответствующих инвестиций в складские сооружения и транспортные средства. Экспортная торговля переживала многообещающий рост на рубеже столетий. Вопрос о том, как традиционные торговцы отреагировали на эти изменения, будет рассмотрен ниже, равно как и проблема взаимосвязи экономической модернизации и появления новых форм организации торговли. Такой подход позволит также остановиться на вопросах обучения торгового персонала и степени использования лидирующими фирмами новых открывающихся возможностей мировой торговли.

На этой основе уместно будет сделать и некоторые более широкие наблюдения. Оценивая объем капиталов, занятых в российской внешней и внутренней торговле, возможно по-новому взглянуть на роль торгового сектора в экономическом развитии России, обратившись к опыту британской историографии, где торговля ныне воспринимается как равнозначный промышленности фактор экономической модернизации[1].

Хотя проблема кредита подробно рассматривается в главе 4, один аспект, касающийся влияния российской кредитной системы на экспортную торговлю, оказывается сейчас в поле нашего зрения — разрешение правительства с 1860-х гг. учреждать акционерные коммерческие банки. Это облегчило торговцам доступ к кредиту на внутреннем рынке, и таким образом правительство косвенно содействовало росту участия русских торговцев в экспортной торговле, а именно доставке товаров от мест производства к экспортным портам. В области торговли зерном расширение отечественного кредита позволило множеству мелких торговцев, по большей части еврейских, открывать свое дело, создавая упоминаемый современниками феномен «демократизации» хлеботорговли. Эта замена крупных торговых фирм мелкими операторами, выступающими в роли посредника между производителем и экспортером, создала затруднения для советской историографии, поскольку нарушала основы марксистской доктрины о концентрации производства и капитала. Феномен «демократизации» хлеботорговли мы рассмотрим также, чтобы установить, насколько описываемая современниками картина соответствовала реальности.

3.2. Механизм торговли

Производителя, экспортирующего продукцию, и потребителя в стране-импортере на рынке соединяли несколько посредников, выполнявших разнообразные функции. В XIX в., говоря упрощенно, коммерческая сделка между российским поставщиком зерна и иностранным покупателем предусматривала продажу зерна на месте внутреннему посреднику (перекупщику). Такому торговцу, вероятно, требовались транспорт и складские помещения, отечественный кредит и страхование товаров в пути. Если он вел операции за собственный счет и не являлся агентом портовой экспортной фирмы или конечного потребителя, им руководил расчет, что цены на его товар в порту окажутся достаточно высоки, чтобы финансово оправдать его посредническую функцию. При сбыте зерна в порту хлеботорговец, действующий на собственный страх и риск, передавал право собственности на груз экспортеру путем записи у маклера, выполняющего функцию посредника. Снова требовалось множество вспомогательных услуг, а именно взвешивание, подвоз груза, очистка зерна, его страхование на месте и т. д. Если предположить, что экспортер выступал в качестве не агента, а хозяина, закупающего партии зерна для отправки за границу, то он

обязан был озаботиться интересами иностранного потребителя. Экспортер мог бы реализовать зерно еще до его погрузки на корабль. С этой целью требовалось связаться с потенциальными иностранными клиентами и сообщить им спецификации товара, намеченного к отправке. В противном случае он мог отправить свое зерно, рассчитывая найти покупателя во время транзита груза или после его доставки в порт страны-импортера[2].

Освоив методы торговли, экспортер нуждался теперь в транспортных средствах, а именно водных средствах сообщения, поскольку в случае с зерном, с его относительно невысокой стоимостью по сравнению с физическим объемом, водный транспорт оказывался рентабельнее сухопутного. С этой целью требовалась аренда судна на основе нормы фрахта до пункта назначения. Фрахт судов совершался часто вне России, например на Лондонской Балтийской бирже. Нередко конечный пункт заранее не определялся, в этом случае указывался промежуточный порт, например Корк или Фэлмут для судов, следующих из портов Черного моря в Великобританию или страны континентальной Европы, омываемые Северным морем, или Копенгаген для судов, направляющихся в порты Балтийского моря.

По таможенным правилам, расходы по вывозу зерна, включая страховку и фрахт, нес экспортер, который мог договориться и оплатить погрузку зафрахтованного судна, не оформляя страховку на экспортируемое зерно. Российские законы препятствовали таким сделкам, но тем не менее страховые договоры заключались в одном из крупнейших коммерческих центров Западной Европы, таком как Лондон, при содействии страхового брокера или агента-посредника. Поскольку существовал значительный временной разрыв между закупкой и отправкой экспортного товара, с одной стороны, и получением известия о его продаже — с другой, что негативно сказывалось на финансовых ресурсах экспортера, тот мог или постараться получить расчет при отправке товара, или воспользоваться банковским кредитом[3]. Он выдавал векселя на иностранного клиента-покупателя на оговоренную сумму в пределах теперешней или ожидаемой цены товара, срок векселя обычно составлял 3 месяца. При отсутствии такого клиента вексель выдавался экспортером на своего агента за границей. Вооружившись этим векселем, копией страхового полиса и свидетельством о загрузке судна, выданным капитаном корабля, он стремился найти теперь кредит под залог этих документов в местном банковском учреждении. Размер кредита зависел от суммы векселя за вычетом банковского дисконта. Банк, в свою очередь, отправлял представленный вексель на инкассо к своему

заграничному корреспонденту для получения платежа с иностранного клиента[4].

Пока зерно находилось в пути к порту назначения, образец груза можно было отправить по почте агенту или заграничному клиенту, чтобы ускорить реализацию груза среди потребителей в стране-импортере. Экспортер, который уже получил сумму векселя за вычетом банковского дисконта и был поэтому в состоянии использовать свой капитал для дальнейших сделок, был заинтересован теперь только в получении остаточной прибыли. Согласования могли потребоваться в случае различия между фактическим и предварительно заявленным качеством и количеством товара, а также предполагаемой и фактической ценой на зерно, если сделка была спекулятивной, т. е. не оговаривала цену заранее[5].

В российской импортной торговле действовала, по сути, аналогичная система; специфика заключалась в том, что реализация машин и промышленных изделий, весьма важных статей российского импорта, требовала более совершенной системы сбыта. Для импорта промышленного оборудования и продукции индустрии требовалось создать сеть агентов-коммивояжеров или открыть представительство иностранного производителя для реализации продукции и послепродажного обслуживания.

Участвовавшие во внешней торговле России в XIX в. фирмы выполняли ряд описанных выше функций. Занимавшийся отгрузкой товара агент обычно выступал и как агент по фрахту судов и иногда даже как владелец корабля, ведущий экспортные операции за собственный счет.

3.3. Поставка основных экспортных товаров

Во второй половине XIX в. ведущие экспортные фирмы обычно имели в российских портах своих собственных представителей, которые закупали на внутреннем рынке товары на экспорт. Это делалось для уменьшения расходов на посредников и приобретения товаров в оптимальные сроки, а также, вероятно, для улучшения контроля за качеством приобретаемых товаров. Донесение британского консула из Петербурга в 1800 г. отражает то внимание, которое уделяли британские коммерсанты контролю за качеством. Подобным образом, рапорт брата Уильяма Имса (Yeames, Таганрог), совершившего вояж на север в целях скупки сала и шерсти для вывоза, фирме братьев Бэринг (Baring, Лондон) отчетливо обнаруживает связь между закупочной ценой и качеством товара. В 1860-х гг. Чарльз Вишау, живший в России,

где вел торговые операции со льном, выполнял, вероятно, сходную функцию для своих партнеров в балтийских портах[6]. В начале XX в. экспорт из России масла и яиц был организован аналогичным образом с акцентом на качество вывозимой продукции[7].

Тем не менее русская хлеботорговля до Первой мировой войны обнаружила некоторые отличия от общей схемы и заметно преобразилась. Не стремясь исследовать природу внутренней хлеботорговли на протяжении длительного периода, мы отметим изменения, повлиявшие на экспорт российского зерна. Внутренняя хлеботорговля в середине XIX в. характеризовалась медленным товарооборотом и отсутствием современной кредитной системы. Это позволяло небольшому числу фирм с солидным капиталом доминировать в этой сфере, не опасаясь серьезной конкуренции. Их капитал сформировался главным образом в 1860-х гг. за счет легко достижимых тогда высоких прибылей[8].

В 1870-х гг., с развитием железнодорожного транспорта и внутренней кредитной системы, были подорваны основы квазимонополии этих фирм. Железные дороги обеспечили быструю доставку зерна в порты и, как следствие, ускорили оборот капитала. Снизился объем необходимого для торговых операций капитала, который, кроме того, стал легко доступен, и это расширение сети кредитных институтов повлекло за собой рост числа агентов, действующих в зернопроизводящих регионах России. В 1860-х гг. крупная хлеботорговая фирма должна была иметь не менее 1 млн руб., чтобы считаться достаточно обеспеченной, в конце же столетия для этого оказывалось достаточно и 200 тыс. руб.[9]

Согласно данным Л. Юровского, скупщики, приобретавшие зерно у крестьян для последующей перепродажи оптовым торговцам или комиссионерам, располагали обычно всего 200—400 руб.[10] Для них был также свойственен иной подход к торговле. Их целью было не получение высокой прибыли от одной единственной сделки, но быстрый оборот капитала. И в то время, когда относительно крупные фирмы под влиянием падения мировых цен на зерно в 1880—1890-х гг. покинули эту область торговли, мелкие коммерсанты отнюдь не были вытеснены оттуда. Многие сумели пережить неблагоприятный период благодаря сомнительным коммерческим операциям, таким как фальсификация качества зерна или обман при взвешивании, что негативно сказалось на репутации российского зерна на международном рынке[11]. Советские историки утверждали, что этот феномен «демократизации» торговли был более кажущимся, чем реальным, поскольку источники финансирования находились в

руках мощных кредитных институтов, и во всяком случае фрагментация внутренней хлеботорговли была явлением временным. С появлением более совершенных средств обслуживания коммерции (элеваторов, хлебных бирж и банков) тенденция кардинально изменилась, и торговля начала сосредотачиваться в руках монополистических фирм и банков. «Это был замедленный процесс, — отмечает Т.М. Китанина, — и он только начал набирать силу накануне Первой мировой войны»[12].

Китанина далее утверждает, что фрагментация внутренней хлеботорговли улучшила ситуацию для экспортных фирм. Некоторые из них нашли выгодным посылать собственный персонал в зернопроизводящие регионы, чтобы закупать зерно непосредственно у производителей или местных мелких торговцев. При этом учитывались особенности регионов. Старая система маркетинга впервые была нарушена в конце 1870-х гг. в Центральном районе и на Юге России, где была построена сеть железных дорог, а банки проявили интерес к кредитованию хлеботорговли. В Поволжье это произошло на 10—20 лет позже. По утверждению Юровского, в Прикамье этот процесс начался в 1890-х гг. с проведением железнодорожной линии Царицын—Донская, облегчившей доставку зерна к портам на Азовском море. В 1895 г. представитель экспортной фирмы Вальяно (Vagliano) в Ростове-на-Дону начал закупки зерна в Чистополе, откуда грузы по железной дороге направлялись к станции Донская и затем баржами по р. Дон до Ростова. Через два года фирма Дрейфуса (Dreyfus) последовала этому примеру, как и другие конкуренты. Они предпочитали покупать зерно у мелких скупщиков, а не крупных фирм, и в итоге ведущие внутренние хлеботорговцы утратили свою монополию, хотя и не исчезли[13].

«Старые формы торговли дольше всего сохранялись в регионах, обслуживаемых такими балтийскими портами, как Петербург, Ревель и Виндава, и в начале XX в. они еще играли важную роль». Один из современников, специалист в данной области, замечал: «...петербургский экспортер весьма отличается от своего южнорусского коллеги. Он являет собой скорее образ недавнего прошлого, чем настоящего времени. Человек с капиталом и тесными налаженными торговыми связями, он способен более точно рассчитать перспективу сделки и меньше нуждается в спекулятивных формах. Он не покупает зерно в Петербурге: он приобретает его или у более или менее крупных торговцев в Поволжье, на Каме и Вятке, или непосредственно у производителей через своих торговых приказчиков. Петербургский экспортер не торопится передавать банкиру свои векселя, как это делает торговец на Юге России. Он посылает ему поручение на инкассо в

иностранном банке и ждет выгодного курса обмена рублей в иностранную валюту»[14].

С падением мировых цен на зерно в 1880-х гг. некоторые экспортеры отказались от операций на российском внутреннем рынке. Ростовские экспортеры посылали своих агентов во внутренние области только в период неурожая, когда их капиталы не находили полного помещения в данном регионе. Тем не менее Вальяно ежегодно выделял 4 млн руб. в качестве кредита мелким торговцам в Области войска Донского. Но и при этом к концу XIX в. его фирма также закупала зерно через комиссионеров в портах. Однако эта стратегия, возможно, стала следствием принятого в 1890 г. решения предоставить кредиты греческим судовладельцам, чтобы облегчить их положение[15].

Поэтому утверждение, что в хлеботорговле доминировали крупные фирмы, включая российские коммерческие банки и железнодорожные компании, не вполне соответствует действительности. Хотя крупные фирмы, вполне возможно, сосредотачивали в своих руках все большую долю российского экспорта хлеба на стадии его транспортировки от порта вывоза до пункта назначения, их удельный вес на внутреннем рынке, на этапе от покупки зерна у производителя до доставки его в морской порт, снижался. Кроме того, часть экспортируемого зерна, оформленного на имя того или иного акционерного коммерческого банка, на самом деле вывозилась мелкими торговцами. Например, в 1912 г. 48% зерна, вывозимого через Николаев, регистрировалось от имени Петербургского Международного банка, но фактически это было зерно мелких торговых фирм, финансируемых банком[16].

Эти перемены в системе хлеботорговли на отрезке «производитель—экспортный порт» несомненно препятствовали расширению российского экспортного потенциала. Международная хлеботорговля в последней четверти XIX в. в растущем масштабе интегрировалась с мировыми лидерами зерноторговли, ведущими фирмами на рынке потребительских товаров, осуществляющими свои закупки по всему свету. В странах — конкурентах России отмечена была явная тенденция к росту инвестиций в торговую инфраструктуру, т. е. в систему транспортировки грузов и оборудование портов, а также в строительство зернохранилищ и других сооружений для хранения и обработки зерна. Благодаря этому происходил громадный рост объема операций, позволяющий ускорить оборот капитала и повысить уровень прибыли[17]. Фрагментация поставщиков зерна, способствуя растущему разнобою качества продукции, вместе с упомянутыми изменениями во внутренней хлеботорговле страны приводила к

снижению конкурентоспособности России на мировом рынке, где было необходимо соблюдать жесткие стандарты торговли.

Экспорт скоропортящихся сельскохозяйственных продуктов требовал усовершенствованной транспортной и складской системы, но методы закупки товаров на внутреннем рынке были аналогичны применяемым в зерноторговле. Фирмам наподобие лондонского торгового дома братьев Барсельман (Barselman Bros.), который в начале XX в. начал экспортировать из России яйца, домашнюю птицу и дичь, или Компании холодильных установок (Union Cold Storage Company), занимавшейся тем же бизнесом, пришлось соорудить сеть рефрижераторов в главных торговых пунктах внутри страны и морских портах. Они объединили усилия по введению вагонов-холодильников на железных дорогах и судов-рефрижераторов на экспортных маршрутах, открыв перспективу благополучной доставки груза потребителям русских продуктов за границей[18]. В условиях преобладания в то время трудоемких методов производства в мировом маслоделии и выращивании домашней птицы относительно легкий доступ российской продукции на потребительские рынки Западной Европы позволял России контролировать существенную долю мирового рынка.

3.4. Организация отправки экспортных товаров

Приобретая экспортный товар, торговец должен был войти в контакт с маклером по фрахту или судовым агентом, чтобы обеспечить транспортировку груза. Этот аспект его бизнеса был западноевропейским по своему характеру. Судовые агенты и маклеры по фрахту судов были обычно выходцами из стран Западной Европы, хотя в эту сферу накануне Первой мировой войны сумели войти и некоторые еврейские предприниматели.

Как отмечалось в главе 2, пассивная роль России в системе международной торговли во многом была связана с тем, что фрахт судов на доставку товаров в страну и на вывоз продукции за границу совершался обычно на основе контрактов, подписанных коммерческими организациями вне России. Эти нормы, применяемые в торговле через балтийские порты, не привлекали к себе внимания российской специальной литературы того времени, но в черноморской торговле на рубеже XIX—XX вв. возросшее участие отечественных торговцев в заключении таких контрактов вызвало большой общественный резонанс.

Отражая гегемонию британского судоходства в морской торговле России, порядок заключения договоров на наем судов на

протяжении всего XIX в. строго соответствовал английской модели[19]. Например, соглашение о заключении такого контракта на погрузку зерна из портов Черного и Азовского морей состоялось между торговцами и судовладельцами в ходе обсуждения в 1878 г. в комитете Лондонской Балтийской биржи, заседание которого вел видный черноморский хлеботорговец Генри Имс (Yeames)[20]. Картина стала более разнообразной к концу века, когда возросло значение Франции и Италии как рынков сбыта российского зерна. Фрахтовые сделки на доставку товаров в эти страны были заключены на основе контрактов коммерческих ассоциаций Марселя и Генуи[21]. После дискуссий с Германией, затянувшихся на целое десятилетие, в 1904 г. была утверждена модель немецкого фрахтового контракта для портов Черного и Азовского морей. Подобное решение относительно балтийских портов было принято спустя год для грузов, отправляемых в порты Голландии и Германии.

Такого рода контракты косвенным путем отражали законы и традиции страны — получателя груза. Естественно, что это обстоятельство вызывало некоторое раздражение в России. В 1905 г. Николаевский биржевой комитет безуспешно пытался изменить германскую модель контракта. В следующем году, правда, российским хлеботорговцам удалось добиться ряда уступок на международной конференции в Берлине, посвященной проблеме судовых контрактов. Некоторым утешением стало и приглашение иностранными судовладельцами в 1907 г. представителей российской организации биржевой торговли для обсуждения новой торговой документации[22].

Основополагающими принципами контрактной системы регулирования морской транспортировки грузов были следующие: 1. Погрузка грузов должна считаться завершенной с оформлением накладной, подтверждающей факт погрузки; 2. Контракт совершается на имя того, кто берет на себя расходы на отгрузку, фрахт и страхование; 3. Следует указать допустимые параметры по качеству и количеству; 4. Должна быть изложена процедура арбитражного разбирательства в случае нарушения контракта; 5. Необходимо указать пункт назначения груза или промежуточный пункт, где будет назван порт назначения[23].

Фрахт мог быть указан до определенного порта или на условленный срок (так называемый «временной фрахт»). В российской экспортной торговле обычным явлением был первый вид фрахта, но в импортных поставках подчас использовался и второй. Так, в начале 1900-х гг. фирма «Макнэб, Ружье и К°» (McNabb, Rougier & C°) ввозила в Россию из США изделия Международной компании жатвенных машин (International

Harvesters) с помощью зафрахтованных на определенный срок пароходов[24].

Как только торговец обеспечивал транспортное средство для доставки груза, он должен был заняться страхованием. Страхование грузов в пути и морское страхование продолжал контролировать лондонский рынок страхования, предлагавший довольно высокие ставки. Морское страхование грузов, отправляемых из балтийских и черноморских портов России, стоило относительно недорого и обычно осуществлялось перед отправкой судна в Россию. Для российской страховой системы, переживавшей еще младенческий период, не было особого смысла выступать конкурентом на этом ристалище, когда ее манил защищенный от иностранной конкуренции внутренний рынок. Поэтому в 1880-х гг. в черноморской хлеботорговле, например, операции вели агенты страховых фирм из Триеста, Генуи, Марселя, Антверпена, Роттердама, Гамбурга и Берлина, а также Лондона и других британских коммерческих центров[25].

За 20 лет до того, согласно Ю.Э. Янсону, вывозимое из Одессы зерно страховалось исключительно у Ллойда в Лондоне или в Амстердаме и Гамбурге. Если даже страховая операция осуществлялась такими российскими страховыми компаниями, как «Надежда» и Общество страхования и транспортирования кладей, или РОПиТ при отправке грузов на его собственных пароходах, следует иметь в виду, что этот бизнес в конечном итоге опирался на соглашения о перестраховании со страховыми компаниями за границей. Упомянутые выше российское страховые компании имели соглашения о перестраховании с гамбургскими корпорациями, и перестрахование за границей оставалось общей практикой российских страховых обществ вплоть до революции 1917 г.[26]

В конце 1870-х гг. Россия служила важным рынком для лондонской страховой компании «Феникс». Она занималась перестрахованием с такими российскими компаниями, как Первое Российское страховое общество в Петербурге, Московское страховое от огня общество и «Саламандра»; в конце 1870-х гг. Россия являлась самым важным для «Феникса» зарубежным рынком. Это обстоятельство снижает впечатление от доли российских страховых компаний во внешнеторговых операциях. В 1860-х гг. $^1/_8$ отправленных из Одессы грузов была застрахована в компании «Надежда», $^2/_8$ — в РОПиТ и $^1/_{16}$ — в Обществе страхования и транспортирования кладей. Оставшиеся $^9/_{16}$ были застрахованы в иностранных компаниях[27].

Российское законодательство фактически запрещало агентам иностранных страховых фирм деятельность на территории страны, но они легко обходили букву закона путем определения «предварительных расценок», которые заменяли выпущенные в России страховые полисы и давали возможность приобрести полис за границей в офисе соответствующей страховой компании[28].

По оценке Янсона, страховая операция приводила к утечке капитала из Одессы в размере около 0,5 млн руб. в год, что выявляло квазимеркантилистский, по сути, подход правительства к этой сфере коммерции. Но было бы нереалистично ожидать, что юная страховая система России смогла бы соревноваться с более совершенной и конкурентоспособной западноевропейской страховой индустрией морских грузоперевозок. Даже если бы попытки российского правительства передать этот вид бизнеса отечественным компаниям оказались более успешными, это лишь добавило бы к расходам на транспортировку российских экспортных товаров немалые издержки, связанные с напряженной конкурентной борьбой на международном страховом рынке.

Банкиры, предоставлявшие торговые кредиты, имели в своем распоряжении мощный рычаг, чтобы направить клиентов на тот страховой рынок, который они считали предпочтительным, и тем самым парализовать легальное вмешательство государства в эту сферу. Обычным условием, которым братья Бэринг сопровождали предоставление кредита, было требование, чтобы «накладная на отгрузку товара составлялась по их приказу, а страхование груза совершалось в Лондоне»[29].

3.5. Маркетинг российских экспортных товаров за границей: значение Лондона и его Балтийской биржи

В начале XIX в. за лондонским Сити утвердилась прочная репутация ведущего центра международной торговли. Ослабление континентальных конкурентов в ходе Наполеоновских войн, бурное индустриальное развитие и рост населения в Великобритании способствовали превращению Лондона в притягательный центр для международных торговцев[30]. Один из наиболее известных деятелей этой породы, Натан Ротшильд, в 1832 г. подчеркивал центральное положение, достигнутое Британией в финансировании международной торговли, и с некоторым налетом преувеличения изрекал, что она стала «банком для всего мира... все сделки в Индии и Китае, в Германии и в остальном мире

ориентированы на Британию и осуществляются при посредстве этой страны»[31].

Безусловно, для фирм — лидеров мировой торговли, как в России, так и повсюду, было весьма важно поддерживать контакт с лондонским Сити или другими финансовыми центрами, и этот сюжет будет подробно рассмотрен ниже, в главе 4. Здесь же акцент сделаем на значении для России формирования рынка товаров на международной основе. Определенным ориентиром в этом процессе стала отмена в 1846 г. закона о зерне, ограничивавшего ввоз хлеба в Соединенное Королевство, в результате чего импорт зерна в эту страну возрос. Последующее повышение уровня жизни и увеличение численности населения в Великобритании и других странах Западной Европы обеспечивались импортом зерна и других товаров, растущим в абсолютных размерах, хотя не всегда в ценовом выражении.

Что касается системы маркетинга, то революционные перемены в ней были связаны с развитием парового флота и телеграфного сообщения, о чем уже говорилось выше. С конца 1860-х гг. здесь наметился решающий сдвиг в сближении экспортера — поставщика потребительских товаров и импортера-заказчика, поскольку последний мог теперь выписать необходимый товар заблаговременно, будучи уверен, что получит его к назначенному сроку. Решающим событием стала успешная прокладка в 1866 г. Трансатлантического телеграфного кабеля. Передача коммерческой информации стала фактически мгновенной, и в результате сложились мировые рынки таких массовых продуктов, как хлопок и зерно. Трудности становления рынков, выросших вследствие этих перемен, подчеркнули скорее тенденцию роста функциональной специализации различных потребительских товаров, нежели их географическую зависимость[32].

Эти процессы не только вызывали изменения в организации отдельных фирм (см. об этом главу 5), но и потребовали большей стандартизации продукта, чтобы соответствовать ужесточившимся требованиям рынка и суметь выжить в условиях снижения посреднических ставок. Одной из причин отставания России в данной сфере стало усовершенствование классификации товара — ключевой элемент этой торговой системы, который получил большее развитие в странах-конкурентах, таких как США и Аргентина в случае с зерном и Дания в случае торговли яйцами и молочными продуктами. В итоге эти товары из России вынужденно продавались со скидкой, кроме того, большой вес приобретал импортер русских товаров, который мог выбирать альтернативные источники поставок, причем с гарантированным уровнем качества. Специальные хлеботорговые

фирмы, например Р. Смита (Smyth), Л. Дрейфуса (Dreyfus), «Нойфельд и К°» (Neufeld & C°), чьи интересы касались обеспечения зерном соответственно британского, французского и германского рынков, создавали сеть заграничных филиалов в основных зернопроизводящих странах в дополнение к российским. Другие торговые дома, имевшие давнюю традицию операций с российским экспортом, закрывали свои отделения в России, предпочитая управлять продолжающимся там бизнесом из Лондона или другого ведущего коммерческого центра[33].

Маркетинг российских экспортных товаров в Великобритании осуществлялся по большей части на биржах лондонского Сити. В XVIII в. товары из России реализовывались на Королевской бирже (Royal Exchange)[34], но более чем 4-кратное увеличение объема британского импорта в этом столетии превысило ее возможности, и торговцы стали собираться в окрестных кофейнях[35]. Широкую популярность приобрела кофейня «Иерусалим, Виргиния и Мэриленд» («Jerusalem, Virginia and Maryland»), позднее переименованная в «Виргинию и Балтику» («Virginia and Baltick»), а с 1810 г. — в Балтийскую кофейню (Baltic Coffee House), где, судя даже по одному названию, совершались сделки с товарами из этого региона[36]. Здесь в первой половине XIX в. покупатели интересовались привезенными из России товарами — салом, маслом, льном, коноплей и лесом, посещая ежедневные торги, проводимые маклерами в специально оборудованных для этого помещениях. Историк Балтийской биржи в 1920-х гг. отмечал, что продажные сделки с салом совершались тогда «почти в той же манере, что и 100 лет назад»[37].

После отмены закона о зерне сделки с этим видом товара стали весьма важной частью биржевой деятельности, и рост их сопровождался наплывом в Лондон греческих коммерсантов. Три четверти членов Балтийской биржи, общее число которых к 1850 г. превысило 400 чел., были греками по происхождению во главе с такими известными черноморскими торговцами, как Родоканаки и Петрококино[38]. Тем не менее директорат компании, сформированной в 1856 г. для приобретения более вместительного помещения для Балтийской биржи, полагал, что состав биржевой элиты был достаточно широк. В него входили барон Й. Шредер (Schroeder), Ж. Молле (Mollet), Р. Брандт (Brandt), Г. Госс (Goss), Дж. Тодд (Todd), Т. Прен (Prehn), Р. и У. Уилсоны (Wilson), К. Колчестер (Colchester), Ф. Гудлиф (Goodliffe) и двое греков — М.Е. Родоканаки и А. Ралли (Ralli)[39].

К тому времени банкирский дом Шредера (J.H. Schroeder & C°) имел налаженные контакты с Россией. В 1830-е гг. он со-

трудничал с богатым петербургским коммерсантом М. Солодовниковым, вместе с ним поставляя в Великобританию русское сало. Они также наладили ввоз в Россию сахара и других товаров в союзе с петербургской фирмой Шредера (H. & S. Schroeder & Co), владельцем которой являлся брат лондонского банкира. Не позднее 1880-х гг. они включились и в экспортную торговлю российским зерном[40].

К концу XIX в. лидеры Балтийской биржи стали воспринимать посредничество при фрахте судов в качестве своей основной сферы бизнеса, особенно после ее слияния с Лондонской Судоходной биржей. Это сохраняло их заинтересованность в маркетинге основных товаров российского экспорта, но лишало монополии на эту деятельность. Ряд импортеров, например импортеры русского леса, остались членами биржи скорее с целью фрахта судов, чем для продажи соответствующего товара в Лондоне. Ею они занимались преимущественно вне биржи, в собственных аукционных помещениях[41].

В сфере хлеботорговли биржа после 1846 г. приобрела статус центра международной торговли, поставлявшего зерно континентальным коммерсантам в период нехватки хлебных запасов[42]. Часто зерно продавали «по прибытии» с предоставлением покупателю выбора конечного пункта назначения. Решающими условиями эффективности этой системы были отправка образцов товара, обычно совершаемая греческими коммерсантами их партнерам в Лондоне, и оперативная связь с регулярными портами Корком и Фэлмутом.

С переходом от парусного к паровому флоту эта система маркетинга начала приходить в упадок. «Торговцы могли себе позволить ожидать парусные суда в портах, когда товарооборот на Балтике был относительно невелик, но позднее высокие издержки за простой пароходов сделали эту систему нерентабельной»[43]. Следует добавить, что практика экспорта зерна в мешках, а не в насыпку создавала дополнительные трудности.

Следующей фазой, как показывает исследование Янсона о торговле зерном через Одессу, стала продажа хлеба в континентальных центрах, таких как Марсель, причем более высокого по качеству зерна[44]. Чтобы сократить затраты, коммерсанты в Великобритании и на континенте стали практиковать закупки зерна непосредственно в России. Такие покупатели являлись обычно крупными фирмами, базирующимися в главных импортных портах, таких как Лондон, Ливерпуль, Гулль, Антверпен, Амстердам и Гамбург, а также во внутренних центрах распределения товара, таких как Мангейм и Дуйсбург. Покупатели из континентальных стран Европы обычно работали в качестве по-

средников, но они гарантировали русским продавцам исполнение контракта[45]. Это требовало повышенного внимания к качеству продукта, и в результате проявлялась сугубая осторожность в выборе экспортера, что способствовало концентрации хлебного бизнеса в руках небольшого числа фирм, имеющих безукоризненную репутацию в странах Западной Европы.

Сложно судить о доле российского зернового экспорта, осуществленного по распоряжению этих фирм, и об удельном весе прочего, так называемого спекулятивного, экспорта. Последний, согласно Янсону, требовал от экспортера вложения большего капитала и был весьма изнурителен для относительно мелких фирм. Однако решающим условием успеха было не столько наличие свободного капитала, сколько возможность получить кредит за границей, так как механизм продажи товара «по коносаменту», как его называли, включал посылку к агенту в порт назначения фактуры на груз, страхового полиса и коносамента. Кроме того, агенту или заграничному банку высылался 3-месячный вексель, валюта которого была оговорена в пропорции от стоимости груза, и тот учитывался в местном банке. Разница между валютой векселя и продажной стоимостью груза соответственно кредитовалась или дебетовалась счету экспортера.

Совпадения в описаниях этой системы у Янсона в 1870 г. и Юровского в 1910 г. свидетельствуют о том, что механизм торговых сделок в эру парохода и телеграфа оставался, по существу, без изменения[46]. Однако нельзя исключить того, что поскольку в российской торговле все более доминировали крупные фирмы, а растущее водоизмещение пароходов на черноморских маршрутах делало проблематичным их заполнение одним экспортером, то для судовых маклеров возникала потребность полной загрузки судна другими, спекулятивными экспортерами. То обстоятельство, что система отправки груза на основе коносамента была распространена к началу XX в. от лондонского рынка до Германии, подтверждает это наблюдение[47].

Что касается продаж по заказам, то их согласовывали по телеграфу с оформлением той же документации, что и при продаже по коносаменту, с дополнительным требованием к продавцу о высылке покупателю временной накладной. Некоторое финансовое урегулирование между продавцом и покупателем оказывалось необходимо в случае недогрузки судна или фальсификации качества отправленного зерна[48]. За исключением этих осложнений, продавец был уверен в его возврате, особенно если его вексель был принят к учету авторитетным акцептным домом в Лондоне[49].

Обращаясь теперь к проблеме заграничного маркетинга русского лесного экспорта, отметим другую угрозу для экспортера или комиссионера в российских портах, а именно тенденцию установления прямых связей между российским поставщиком леса и торговым представителем на зарубежном рынке. Сбыт российской древесины в Великобритании обычно осуществлялся маклерами или специальными агентами, действующими от имени их российских клиентов. В ряде случаев владельцы лесных концессий в России продавали свою продукцию через собственные отделения в Лондоне, как, например, это делал К. Стюарт (Stewart)[50]. Но главными поставщиками русского леса в Великобританию была небольшая группа лондонских фирм. В начале XX в. наиболее известными среди них являлись торговые дома «Черчилль и Сим» (Churchill & Sim, основан в 1813 г.), «Фой, Морган и К°» (Foy, Morgan & C°, 1876), «Морган, Геллибрэнд и К°» (Morgan, Gellibrand & C°) и «Г.Ф. Нимс и К°» (G.F. Neames & C°).

Фирма «Черчилль и Сим» начала операции по торговле лесом в 1820 г., а к 1822 г. ее бизнес с Россией уже приобрел значительные масштабы[51]. Три поколения хозяев фирмы продолжили семейное дело, продавая русский лес в Великобритании как по частным заказам, так и с биржевых торгов[52]. Фирма стала ведущим продавцом русского леса на торгах в лондонском Сити[53]. Немногочисленные сохранившиеся отчеты фирмы «Фой, Морган и К°» за довоенный период дают основания полагать, что она постоянно активизировала торговлю древесиной по фиксированным ценам от имени ее российских клиентов. К 1907 г. она выполняла роль агента семи российских лесопильных фирм, включая «А.П. Беляев и К°» (Петербург), «С. Ривлин» (Вологда) и др. Что касается других фирм-лидеров, то «Морган, Геллибрэнд и К°» имели прибыльное агентство для продажи леса из дач удельного ведомства России, а «Г.Ф. Нимс и К°» работали с компанией Архангельских лесопильных заводов[54].

Не все поставки русского леса в Великобританию проходили через руки лондонских агентов и брокеров, порты на восточном побережье страны являлись удобными транзитными пунктами для многих британских потребителей. Известная лесоторговая фирма из Норвича «Джейсон и сыновья» (Jewson & Sons), например, начала в 1868 г. ввоз русского леса через Ярмут, закупая его непосредственно в России у обосновавшейся здесь фирмы «Эджертон Губбард и К°» (Egerton Hubbard & C°). Она продолжала закупать товар у таких лондонских брокеров, как «Черчилль и Сим», но на первое место постепенно вышли прямые поставки леса из России. Фрагментарные архивные материалы о

покупках леса этими компаниями обнаруживают, что в 1900 г. более $^3/_4$ закупок фирмой «Джейсон и сыновья» было произведено непосредственно в России[55].

Механизм расчетов за лес, как и за другие российские экспортные товары, напоминал механизм платежей за зерно с одним важным отличием. Зерно продавалось в российских портах по схеме C.I.F (cost, insurance, freight), тогда как лес — по схеме F.O.B. (free on board). Очевидной причины такого расхождения не обнаружено. Возможно, это было связано с таможенной традицией предложения леса на продажу в экспортных портах по фиксированной цене или с той доминирующей позицией, каковую русский лес занимал на мировом рынке благодаря своему высокому качеству[56]. Скоропортящиеся сельскохозяйственные продукты, ввозимые в Великобританию из России, реализовывались на соответствующих лондонских рынках, таких как Смитфилд (Smithfield), или закупались непосредственно на российском рынке, например, фирмами Липтонов (Liptons) и Вести (Vesteys)[57].

3.6. Агенты-комиссионеры в российской внешней торговле

Старые купцы-банкиры в XIX в. далеко не утратили своего значения во внешней торговле, но с 1830-х гг. возросла активность комиссионерских фирм, стремившихся стать главными действующими лицами в международной торговле России, особенно в области импорта. С возросшей доступностью кредита стало намного проще вести операции за собственный счет предпринимателям с небольшим капиталом, но твердым знанием внешнеторговой практики. На основе циркуляров, посланных торговому дому «У. Брандта сыновья и К°» (Wm. Brandt's Sons & C°) фирмами, желавшими заявить о начале своей деятельности или переменах в составе совладельцев и старших служащих, можно наметить некоторые показатели, которым должны были отвечать международные торговцы. Хотя собрание циркуляров фирмы Брандтов не является исчерпывающим, по его материалам можно определить, что пик учредительства комиссионерских фирм пришелся на 1860—1880-е гг. Это время в целом совпадает с периодом относительного процветания российской хлеботорговли через черноморские порты. Но поскольку фирма Брандтов была более заинтересована в финансировании товарооборота через балтийские порты и большинство циркуляров касалось функционирования торговых домов в этом регионе, есть

основания предположить, что деятельность этих фирм отражала общемировую тенденцию развития внешней торговли. Существенным наблюдением, которое можно вынести из изучения собрания циркуляров, является также тот факт, что эти новые торговые дома были основаны по преимуществу немцами, а англичане были оттеснены на вторые роли. По данным циркуляров, в 1855—1914 гг. было основано только 8 британских комиссионерских фирм, что составляло менее 10% от созданных в этот период германских торговых домов[58].

Агенты-комиссионеры действовали на основании инструкций, получаемых от руководителей фирм, чаще всего торговцев, занятых ввозом русских товаров, или российских производителей-экспортеров. Особенностью комиссионерского бизнеса в России было участие в нем банков и железнодорожных компаний, обычно продающих зерно от имени третьей стороны[59].

Британские торговые дома в большей мере участвовали в экспорте в страну потребительских товаров, чем в импортной торговле, но с ускорением экономического развития России в конце XIX в., связанным с ростом потребности в машинах, полуфабрикатах и, на некоторое время, сырья, появился стимул для экспансии агентской системы торговли. Ни комиссионерские фирмы, ни старомодные купцы-банкиры не были в состоянии воспользоваться плодами этого развития, поскольку их совладельцы и служащие были более заинтересованы в обмене товарами, а не в их производстве. Недостаток в технических экспертах у совладельцев британских торговых домов в это время и готовность их немецких партнеров использовать в этом качестве выпускников германских высших технических училищ уже отмечались исследователями. Но эта проблема не столь однозначна. Одним из главных представителей фирм-производителей вне России являлся торговый дом «Л. Кноп и К°» (L. Knoop & C°). Он представлял интересы таких британских фирм, как фирмы братьев Платт (Platt) в Олдхэме и Джона Мазгрэйва (John Musgrave) в Болтоне, но его относительная слабость в техническом плане на фоне впечатляющих коммерческих успехов вызвала критику в 1890-х гг.[60]

Для большинства западных производителей, заинтересованных в экспорте своих изделий в Россию, узость внутреннего российского рынка или их ограниченность в средствах способствовали утверждению института агентов в качестве обычного механизма маркетинга. Эта система имела свои недостатки. Агенты, как правило, обслуживали конкурирующих друг с другом промышленников, и лишь изредка им удавалось удовлетворить всех. Разумеется, агент был заинтересован вести дела не

слишком успешно, чтобы не дать промышленнику, которого он представлял, повод основать собственную сбытовую контору на рынке, обслуживаемом данным агентом. Громадные пространства России, кроме того, побуждали компанию, желавшую основать в стране сеть агентств, охватить достаточную географическую зону. Но это же стремление увеличивало риск конфликтов между агентами в соседних регионах.

Российское законодательство создавало дополнительную специфическую проблему. Для зарубежного руководителя фирмы было трудно предвидеть уровень возможных расходов[61]. Важным препятствием для иностранных фирм служил вопрос о кредитном обслуживании клиентов при посредничестве агентов. Открытие кредита было общепринятой нормой. Но, вероятно, главным предметом забот иностранных производителей было качество предлагаемых агентами услуг. По выражению одного заинтересованного промышленника, «самые большие убытки в России вызваны деятельностью агентов, а не недобросовестностью непосредственного покупателя. По всей стране... распространена разветвленная сеть агентов, которые не обладают ни собственным капиталом, ни этическими нормами, но предлагают свои услуги ничего не подозревающим иностранным фирмам»[62].

Исходя из того, что сельскохозяйственное машиностроение являлось одной из наиболее развитых экспортных отраслей британской индустрии, стоит привлечь недавние исследования Ф.В. Карстенсена и Р. Мантинга для решения вопроса о влиянии на российский экспорт соответственно американских и британских поставок сельскохозяйственной техники[63]. Исследование Ф.В. Карстенсена о ведущей американской фирме этой отрасли, Международной компании жатвенных машин (International Harvester's agricultural machinary), показало, как в начале XX в. Россия стала для нее важнейшим внешним рынком, доля которого превосходила 20% всего экспорта компании. Р. Мантинг, со своей стороны, изучил историю фирмы «Рэнсомс» (Ransomes), одного из самых известных британских производителей сельскохозяйственной техники, поддерживавших торговые связи с Россией до революции. По его наблюдению, пример «Рэнсомс» «свидетельствует, что в погоне за увеличением объема продаж на непростом российском рынке, где боролись конкурирующие фирмы, были продемонстрированы как технические инновации, так и коммерческая предприимчивость»[64]. Р. Мантинг защищает фирму «Рэнсомс» от постоянно звучавших в ее адрес обвинений в неумении использовать агентов со знанием русского языка и местных торговых обычаев. Ученый установил, что «Рэнсомс» часто использовала тех же торговых

агентов, что и германские фирмы-производители. Поразительно наблюдение Мантинга о том, что среди этих агентов преобладали этнические немцы[65].

Агентские контракты, заключенные другими британскими компаниями, экспортировавшими в Россию сельскохозяйственную технику (см. таблицу 17), действительно обнаруживают преобладание немцев в этой области. На основе неполного списка агентов фирм «Клэйтон и Шаттлворт» (Clayton & Shuttleworth) и «Линкольн и Маршалл» (Lincoln and Marshall) можно заключить, что эти британские фирмы использовали в качестве агентов и своих соотечественников. Однако, по воспоминаниям Джорджа Хьюма (Hume), одного из агентов этих фирм в Харькове, хорошо знакомого с данным видом бизнеса в России, часть английских агентов там отличалась полным незнанием языка и российских торговых традиций[66]. В условиях ограниченности собственных ресурсов и недостатка владеющего русским языком британского персонала британские экспортеры сельскохозяйственных машин в целом полагались на посредников, которые обычно были немцами по происхождению. При прочих равных условиях, в случае, когда агентами оказывались немцы и представители других иностранных компаний, было бы нереалистичным ожидать, что они отдали бы предпочтение британским товарам при продвижении импорта на рынок. В такой ситуации рост конкуренции в начале XX в. делал британское присутствие на российском рынке весьма проблематичным.

В рекламировании своей продукции британские компании по производству сельскохозяйственной техники обходились собственными силами. Такие компании, как «Рэнсомс», «Симс и Джеффри» (Sims and Jefferies), «Клэйтон и Шаттлворт» (Clayton & Shuttleworth), «Маршалл и сыновья» (Marshall & Sons), «Говард и сыновья» (Howard and Sons), «Хорнсби и сыновья» (Hornsby & Sons) и «Растон и Проктор» (Ruston and Proctor), выпускали каталоги продукции на русском языке[67]. Рекламные объявления в специальных журналах свидетельствуют о том, что британские рекламодатели в этом отношении находились на уровне американских и немецких конкурентов[68].

Тем не менее, хотя в абсолютном выражении экспорт британской сельскохозяйственной техники в Россию вплоть до 1913 г. продолжал расти, было неизбежно его снижение под воздействием американской и немецкой конкуренции. Узкий ассортимент ввозимых британскими фирмами товаров, соответствовавший производственному профилю компании, служил серьезным препятствием на этом пути.

Таблица 17

Агентские контракты, заключенные фирмами«Маршалл и Симс» (Marshall & Sims), «Клэйтон и Шаттлворт» (Clayton & Shuttleworth), «Рэнсомс» (Ransomes) и «Роби и сыновья» (Robey & Sons) в России

Marshall & Sims, Clayton & Shuttleworth			Ransomes			Robey & Sons		
Агент	**Город, регион**	**Год**	**Агент**	**Город, регион**	**Год**	**Агент**	**Город, регион**	**Год**
John Pitts	Одесса	1883	Helferich-Sadet	Харьков	1873	В.И. Щербатов	Москва	1895
Hume & Lister	Харьков	1884	Koenitze	Самара	Нет св.	Olszewicz & Kern	Киев	1896
Riedel & Borsman	Ростов	1885	Ehrt	Саратов	Нет св.	Emil Grether	Харьков	1896
P. & T. Elworthy	Елизавет-град, Киев, Херсон	Нет св.	Lieberman	Бельцы, Бессара-бия	Нет св.	Hulse & Scheibler	Ростов	Нет св.
Bellino-Fenderich	Правобе-режье Днепра	Нет св.	«Работник»	Петер-бургская губ.	Нет св.	Otto Spenneman	Петербург	1901
Helferich-Sadet	Одесса, Харьков, Омск	1878	Yeames & C°	Таганрог	Нет св.	E. Weyde & C°	Москва	1900-е гг.
«Г.Л. Лифшиц и К°»	Могилев, Витебск, Смоленск	1899	John Head	Одесса	Нет св.	Schuckert & C°	Одесса	1890-е гг.

Таблица 17 (окончание)

Marshall & Sims, Clayton & Shuttleworth			Ransomes			Robey & Sons		
Агент	**Город, регион**	**Год**	**Агент**	**Город, регион**	**Год**	**Агент**	**Город, регион**	**Год**
«Э. Липгарт и К°»	Москва	1904	J. Ederschein	Петербург	1856	Grether, Deines & Mattei	Ростов	1902
Orenstein & Koppel	Восточная Сибирь (операции из лондонского офиса)	Нет св.	Lander, Yeames & C°	Таганрог	1856	C. & A. Wurgler	Киев	1902
«Работник»	Петербургская губ.	Нет св.	Stiffel Bros.	Одесса	1857	Emil Wurgler	Екатеринослав	1902
			Evans, Lilpop & Ran	Варшава	1857	R. Kaiser	Баку	1896?
						Алексей Альтшиллер	Тамбов, Киев	Нет св.
						A. Kindsvater	Саратов	Нет св.
						Fux & C°	Ростов	Нет св.
						John H. Cock	Одесса	Нет св.

Источники: Lincoln County Record Office, Clayton & Shuttleworth Ltd. Agency Agreements 1894—1913, Marshall & Sims C°. Agency Agreements 1913, Marshall & Sims, Directors Minute Book. Robey & Sons, Cust. Order Book, No. 3. 1883—1914; Munting R. Ransomes in Russia: An English Agricultural Engineering Company's Trade with Russia to 1917 // Economic History Review. Second Series. Vol. XXXI. No. 1.

Хотя «Рэнсомс» в середине 1880-х гг. разработала легкий плуг, намереваясь обратиться к специфическому крестьянскому рынку, британские производители в целом проигнорировали растущий спрос со стороны российского крестьянства[69]. Столыпинская аграрная реформа и повышение мировых цен на аграрную продукцию стимулировали импорт сельскохозяйственной техники накануне Первой мировой войны, прежде всего американской, удельный вес которой превысил половину всего импорта сельскохозяйственных машин. Объем этого импорта возрос с 27,9 млн руб. в 1900 г. до 61,3 млн в 1908 г. и до 109,2 млн в 1913 г.[70] На этом стремительно расширявшемся рынке доля поставок британских фирм была незначительна.

США в начале XX в. преуспели в конкурентной гонке с Германией. К 1911 г. они заняли доминирующие позиции в экспорте сельскохозяйственных машин в Россию и к началу мировой войны обеспечивали более половины ввоза этой продукции в страну (см. таблицу 18).

Таблица 18

Доля Великобритании, Германии и США в поставках сельскохозяйственной техники в Россию, 1896—1911 гг. (%)

Страна-экспортер	1896—1900*	1903**	1904**	1911**
Великобритания	28,3	22,2	Нет св.	16,6
Германия	55,7	34,0	38,1	25,7
США	16,0	32,0	37,1	44,2

* В весовом выражении.

** В стоимостном выражении.

Источники: Munting R. Op. cit. P. 268; Лебедев В.В. Русско-американские экономические отношения (1900—1917 гг.). М., 1964. С. 44, 46, 79.

Американская гегемония в этом секторе была даже значительней, чем показывают статистические данные, так как с 1911 г. американская Международная компания жатвенных машин, владевшая заводом в подмосковных Люберцах, являлась главным производителем такого рода техники внутри России[71]. Кроме того, некоторые машины, зарегистрированные как ввезенные из Германии, в действительности были произведены в США[72].

Но самой характерной чертой американского экспорта сельскохозяйственной техники в Россию, возможно, являлась очевидная монополия единственной компании. До 1890-х гг. Меж-

дународная компания жатвенных машин (International Harvester) мало внимания обращала на Россию, предпочитая налаживать сбытовую организацию в Канаде и Западной Европе. Однако с наступлением депрессии 1893 г. в Северной Америке и ростом цен на сельскохозяйственную продукцию в России приоритеты изменились. После визита генерального менеджера компании в Россию в 1894 г. этой стране стали уделять повышенное внимание. С 1895 г. фирма начала устраивать в России агентства, число которых через год составило 59, а к 1913 г. возросло до 3558. Одновременно была создана широкая сеть товарных складов в таких центрах аграрного производства, как Харьков, Самара, Ростов-на-Дону, Владивосток, Одесса и Рига[73].

Несмотря на сложности организации эффективной системы агентств в стране со слабой коммерческой инфраструктурой, традиционные методы маркетинга компании и проводимая ею политика кредитования клиента, часто на срок 2 года и более, способствовали существенному увеличению объема продаж[74]. Однако эта стратегия обходилась недешево. На сбытовую сеть требовалось до 53 млн руб. в год, или пропорционально в несколько раз больше оборотного капитала, чем в США. Сделанное в 1920-х гг. заявление фирмы «Клэйтон и Шаттлворт» о претензии к советским властям в размере 1,37 млн ф. ст. за национализированное имущество свидетельствует, что даже от средних по размеру фирм требовались серьезные инвестиции для поддержания активности на российском рынке[75].

Кредитная политика, проводимая американской компанией, налагала серьезное административное бремя на сбытовую организацию в России. Торговые издержки в 1902—1911 гг. возросли с 11% до 28,7% от объема продаж[76]. Тем не менее щедрое кредитование в сочетании с демонстрацией техники на выставках и превосходной системой реагирования на рекламации клиентов, с помощью которой компания сумела приспособить свою продукцию к местным требованиям, позволили обеспечить повышательную тенденцию цен на изделия компании и добиться солидных прибылей. В 1914 г. чистая прибыль компании от деятельности в России составила 8676,8 тыс. руб.[77]

Международная компания жатвенных машин рассматривала свой бизнес в России как торговый по сути, но опасения, что льготный таможенный тариф на ввоз сельскохозяйственных машин может быть отменен, побудили руководство компании обзавестись в России собственным предприятием по производству этой техники[78]. Компания, по всей очевидности, задумывала расширить свою производственную базу, дополнив упомянутый завод в Люберцах рядом других предприятий. В 1913 г. было за-

ключено соглашение с торговым домом «Шпис и Прен» (Spies & Prehn) в Москве о строительстве новой фабрики и товарного склада в Армавире[79]. Но в исследовании Карстенсена по истории этой компании, как и родственной американской фирмы швейных машин «Компания Зингер», содержится наблюдение, что «российская таможенно-тарифная политика была недостаточно совершенной и часто создавала больше препятствий, чем стимулов для внутреннего производителя»[80].

Обеспечивая сбыт продукции по привлекательной для клиентов цене и на основе предварительного кредитования, компания достигла респектабельных объемов продаж и уровня рентабельности. Очевидно, что преимущества, предоставляемые громадным внутренним рынком России, позволяли преодолеть такие препятствия, как транспортные издержки, высокий учетный процент и использование агентов-неамериканцев. Подобно немцам, американцы стремились исполнять пожелания свох русских клиентов, за игнорирование которых критиковали британских экспортеров[81]. В защиту последних можно заметить, что масштабное проникновение на рынок требовало высоких расходов на кредитное обслуживание, а более доступные рынки в пределах Британской империи отвлекали внимание от России, которая в любом случае не может рассматриваться как зона проявления британской конкурентоспособности. Здесь можно провести параллель с переносом британской деловой активности ввиду острой конкурентной борьбы из Латинской Америки в другие регионы Британской империи, который, по наблюдению исследователей, можно расценить не как вынужденный уход в результате вытеснения, а скорее как результат преднамеренной корректировки предпринимательской стратегии.

3.7. Организация импортной торговли: альтернативная стратегия маркетинга

Одной из форм реагирования западных производителей на вызов российского рынка в начале XX в. стала организация экспортных объединений или синдикатов. Эти предпринимательские организации вызвала к жизни потребность британских промышленников в структуре, которая взяла бы на себя кредитные риски на неизвестном для них рынке. В ее задачу входило также изучение рынка, обеспечение долгосрочным кредитом и открытие филиалов для оказания содействия коммивояжерам[82].

К этой форме торговли обратились по преимуществу американские фирмы. Большая часть американского экспорта в

Россию направлялась тремя нью-йоркскими объединениями. Ведущим среди них являлась Национальная ассоциация промышленников (National Association of Manufacturers), основанная в 1895 г. С самого начала она стала наиболее влиятельной промышленной и торговой организацией. В короткое время она объединила 120 американских промышленных фирм. Ассоциация сосредоточила свою деятельность на Юге России, поставив задачу расширить экспорт американских товаров, в особенности машин[83].

Наглядным примером того, как следует действовать на российском рынке, стало развитие здесь широкой сети отделений фирмы «Р. Мартенс и К°» (R. Martens & C°), экспортера каменного угля из Ньюкасла. Это удалось сделать, как подчеркивали современники, благодаря масштабной инъекции капитала со стороны крупных горнодобывающих компаний Великобритании. В 1908 г. казалось, что это начинание лежит на периферии англо-русской торговли, но вскоре компания быстро разрослась, объявив себя приверженцем «новых» методов торговли с Россией и публикуя брошюры о перспективах российского рынка в интересах как британских, так и американских фирм. Были основаны отделения в Петербурге, Москве, Архангельске, Одессе, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге, Самаре, Владивостоке, Харькове, Баку и Омске; этого хватало для достижения максимального эффекта в такой громадной стране, как Россия. С помощью филиалов можно было достичь любой части страны в течение 12 часов[84]. Эта сеть, которой противостояли немногие остальные британские фирмы, действовавшие на российском рынке, была дополнена заграничными отделениями в Милане, Париже и, самое главное, в Нью-Йорке.

Данный факт дает некоторое представление о масштабе амбиций компании. Об этом же свидетельствуют строки из брошюры, изданной для британских экспортеров: «Ввиду языкового барьера, трудностей с таможенной очисткой товаров, пожеланиями русских клиентов о доставке всех закупленных товаров на местную железнодорожную станцию, было бы уместно заметить, что лучшим способом преодоления этих сложностей является создание нами англо-русской организации, осведомленной в требованиях российского рынка и способной сконцентрировать внимание на расширении торговых операций британцев с их великим союзником. Гг. Мартенс и К°, которые практически создали организацию, подобную вышеупомянутой, будут счастливы дать совет и оказать помощь любому промышленнику, желающему вести операции на российском рынке и воспользо-

ваться богатой информацией, накопленной ими на основании собственного опыта работы на этом рынке»[85].

Это объединение было охарактеризовано как «крупный торговый концерн... грузоотправителей, экспортеров и инженеров»[86]. Однако сеть его отделений в Великобритании, включающая кроме Лондона, где располагалась штаб-квартира, такие города, как Ливерпуль, Манчестер, Кардифф, Ньюкасл, Бийт (Biyth) и Глазго, свидетельствует о преобладании интересов торговцев каменным углем. Действительно, раздел о сталелитейной промышленности и угледобывающей отрасли в издании «Коммерческая Россия» базировался на информации, предоставленной этой фирмой. Подчеркнем, что эта компания стала орудием в руках энергичного и претенциозного углепромышленника из Южного Уэльса виконта Ронда (Rhonda), который накануне Первой мировой войны проявлял живой интерес к разработке угольных месторождений в Европе и к экспорту британского каменного угля[87]. Спустя два года после смерти виконта в британской прессе раздавались голоса, что фирма «Р. Мартенс и К°» выступает всего лишь в качестве камуфляжа интересов вдовы Ронда, которая владеет 10800 акциями компании из общего их числа в 18000[88].

В действительности агрессивная самореклама компании не соответствовала ее финансовому положению. Основной капитал при регистрации в 1912 г. был определен всего в 5 тыс. ф. ст. (около 50 тыс. руб.), и в июне 1914 г., в канун Первой мировой войны, компания объявила о самоликвидации. Нет свидетельств, подтверждающих, что персонал фирмы в России занимался технической экспертизой в интересах иностранных промышленников, импортирующих в Россию свою продукцию через отделения фирмы, которая к тому же испытывала нехватку капиталов для ведения кредитных операций на российском рынке. Возможно, в противном случае она имела бы бóльшие шансы на успех[89].

Компания стремилась стать пионером в освоении «новых» методов торговли с помощью многообразной активности своих отделений в России и других странах, однако этого, равно как и дорогостоящей рекламной кампании, оказалось недостаточно для достижения успеха. При этом она не была первопроходцем в деле публикации материалов, призванных доставить инвесторам и экспортерам информацию о российском рынке. Занятые во внешней торговле с Россией коммерсанты еще в 1840-х гг. создали для себя исчерпывающую информационную службу. Поскольку иностранцы испытывали значительные трудности при изучении русского языка, регулярные коммерческие отчеты пуб-

ликовались, например, на немецком языке — фирмой «Винберг и К°» (Winberg & C°) и на английском — торговым домом «Мейнард и Фишвик» (Maynard and Fishwick). Банкирский дом «Штиглиц и К°» (Stieglitz & C°) также публиковал материалы на английском языке в 1840-х гг., а фирмы «Джон Букер и сын» (John Booker & Son), «Генри Шредер и К°» (Henry Schroeder & C°) и Брандты (Brandts) выпускали информационные листы[90]. В 1884 г. британский издатель Г. Блэклок начал выпуск «Англо-русского коммерческого журнала» («The Anglo-Russian Trade Journal»)[91].

Разумеется, крупные иностранные предприятия, которые уже убедились в широких перспективах российского рынка, могли попытаться избежать недостатков агентской системы сбыта с помощью собственной экспортной организации. Такая стратегия маркетинга обычно присуща промышленным компаниям, хотя известны случаи налаживания собственной сбытовой сети в России западноевропейскими торговыми компаниями и фирмами. Типичный пример представляет торговый дом «Симон, Мэй и К°» (Simon, May & C°), в 1886 г. переместивший свою штаб-квартиру из Гамбурга в Ноттингем, чтобы приблизиться к главному источнику сырья для своего производства — льна. К 1914 г. фирма имела в России 1443 клиента, обслуживаемых 22 коммивояжерами, которые занимались как ввозом русского льна, так и вопросами производства готовой продукции на льнопрядильной фабрике Флетчера в Москве (W. & T. Fletcher Lace factory), пользовавшейся финансовой поддержкой фирмы «Симон, Мэй и К°». Стремительный рост этой фирмы, по-видимому, стал одной из причин высокой репутации, которую она имела в лондонском Сити. Фирма пользовалась солидным кредитом во многих коммерческих банках. За счет этого расширялась продажа изделий в кредит внутри России[92].

Поскольку Россия стремилась развивать свое промышленное производство под защитой высоких таможенных тарифов, иностранные предприятия, такие как Международная компания жатвенных машин или «Компания Зингер», создали собственные производственные предприятия в самой России, чтобы сохранить свое влияние на внутреннем рынке[93]. Деятельность британской фирмы семейства Коутс (J. & P. Coats), действовавшей в той же манере, предоставляет возможность проследить те ответные меры, которые предпринимались компанией-производителем для увеличения объема продаж в условиях жесткой таможенно-тарифной системы.

Коутсы начали поставлять нить в Россию уже в 1865 г., и операции оказались успешными. К 1884 г. чистая прибыль фирмы

от деятельности в России достигла 1250 тыс. руб., но конкуренция других западноевропейских производителей угрожала их положению на рынке. Основным конкурентом в прибалтийских губерниях России выступала другая британская фирма — «Джеймс Чэдвик и К°» (James Chadwick & C°), а создание в 1885 г. в Москве склада продукции немецких фабрик и еще одной британской фирмы, «Эрман и Роби» (Erman & Roby), ставило под сомнение прочность позиций Коутсов в Центральном районе. На фоне постоянно растущей конкуренции фирма Коутсов решила модернизировать систему маркетинга. До 1885 г. сбыт ее изделий в России производился с помощью фирм-агентов «Моррис Харт и К°» (Morris Hart & C°) в Петербурге и «Фердинанд Эбер» (Ferdinand Eber) в Москве. Но лидер фирмы в вопросах экспорта, немец по происхождению, Отто Филиппи (Philippi), посетивший Россию в 1885 г., нашел их деятельность недостаточно эффективной[94]. Основной соперник фирмы Коутсов, торговый дом «Брук и братья» (Brook & Bros.) из Хаддерсфилда, к тому времени основал агентства в Харькове и Ростове-на-Дону и намеревался открыть представительство также и в Варшаве. Кроме того, еще один британский конкурент, фирма «Кларк и К°» (Clarke & C°), назначил своих агентов в Риге, Одессе, Киеве и Ростове-на-Дону. Филиппи был также разочарован запутанным юридическим положением компании как иностранного производителя в случае судебного спора с кредиторами[95]. Поэтому компания последовательно взяла курс на учреждение в России собственной фирмы, которая была открыта на имя Арчибальда Коутса (Archibald Coats), а главным распорядителем ее стал энергичный балтийский немец Константин Миквитц (Mickwitz).

В 1889 г. фирма Коутсов (Coats) приняла решение производить текстильную нить в России. Руководители были обеспокоены перспективой утраты позиций на рынке под влиянием конкуренции со стороны быстро растущей Невской бумагопрядильной мануфактуры, принадлежавшей жене государственного секретаря А.А. Половцова. Агентом мануфактуры в России являлся Дж. Брук, а техническим директором фабрики — немец Р. Хаммершмидт (Hammerschmidt)[96]. Коутсы решились поэтому на строительство хлопкопрядильной фабрики в России, специализирующейся на выпуске низких и средних номеров нити, наиболее подверженных влиянию российской таможенно-тарифной политики. Летом 1889 г. Коутсы приобрели и перестроили небольшую фабрику в Петербурге на 60 тыс. веретен, а также смежный участок земли, на котором планировали возвести новое крупное предприятие. В июле 1889 г. было достигнуто согла-

шение о сотрудничестве. Коутсы, Кларк и Брук договорились об объединении экспортной торговли в лице учрежденной в Глазго общей торговой организации (Sewing Cotton Organisation)[97]. Логическим следствием стало участие трех фирм в капитале петербургского предприятия Коутсов, которое должно было обеспечить около половины сбыта объединенной организации в России. Каждый из партнеров приобретал акции компании, которых всего было выпущено на сумму 200 тыс. ф. ст., пропорционально предполагаемой доле в сбыте изделий фирмы.

Неудивительно, что энергичные действия Коутсов по защите и развитию своего присутствия на российском рынке встревожили их русских конкурентов. Половцов полагал, что компания из Глазго продавала нить в России по низким ценам, чтобы устранить из этого бизнеса русских конкурентов. В 1890 г. он писал, что не видит, как защитить свое хлопкопрядильное предприятие от этого, по его выражению, «шотландского бандитизма». «Они теперь продают товар, присланный из Шотландии, за полцены, рассчитывая на повышение таможенных пошлин, они строят фабрику, которая продолжит продавать товар за полцены до той поры, пока мы не окажемся вынуждены свернуть производство, а затем они повысят цены, чтобы возместить понесенные потери»[98].

В данном случае фирма Коутсов использовала маркетинг, чтобы добиться слияния с компанией, принадлежавшей жене Половцова, и оказалась в конечном итоге способна установить свое доминирование как в области производства, так и в целом на российском рынке хлопчатобумажной нити[99]. В начале XX в. сбыт продукции в пределах Российской империи был организован по схеме выделения крупных регионов, каждый из которых включал 4—5 губерний со своими складскими помещениями и сбытовой организацией, руководимой из штаб-квартиры фирмы в Петербурге[100]. Оптовые и розничные торговцы галантереей обязывались закупать нитки исключительно у фирмы Коутсов, и для контроля за исполнением этого требования Коутсы содержали целый штат инспекторов. Торговцы, уличенные в нарушении обязательства, утрачивали право на скидку при приобретении у фирмы товаров, которой они обычно пользовались после одного года или полутора лет сотрудничества с Коутсами[101].

Эволюция стратегии Коутсов от системы сбыта через агентов до создания дочерней компании и, наконец, до прямых инвестиций в промышленное производство внутри страны представляет собой вершину достижений мощной в финансовом отношении международной фирмы. Но крупные инвестиции шотландских фирм в экономику царской России, составившие к 1914 г.

6 млн ф. ст. в ценах 1920 г., могли послужить вдохновляющим примером только для горстки британских фирм[102]. Учитывая, что ведущее из трех предприятий Коутсов в России стоило только 200 тыс. ф. ст., остальные потерянные в России инвестиции, на которые указывала фирма в 1920-х гг., представляли собой убытки по торговым и кредитным операциям[103].

Германские фирмы, которых, в отличие от британских, не привлекали перспективы прибыльных и надежных инвестиций внутри империи, прибегали к еще более крайним формам «перепрыгивания» через таможенные барьеры. В частности, в Польше германские предприниматели сооружали фабрики, где не только использовалось иностранное оборудование и функционировал иностранный же по составу менеджерский корпус, но и трудились доставленные из Германии рабочие и даже нередко перерабатывалось немецкое сырье. Чтобы побудить иностранных предпринимателей открывать предприятия в России и обелить зарубежных инвесторов в глазах недоброжелательной прессы, критически отзывавшейся по поводу наплыва иноземцев в страну, правительство даже предоставляло им поощрительные субсидии[104].

Российские же компании испытывали постоянную нехватку финансовых ресурсов и маркетинговой подготовки для создания собственных сбытовых представительств за границей. Вероятно, наиболее успешно организованной фирмой, сбывающей свою продукцию на иностранных рынках, являлась нефтепромышленная компания Нобелей. Нобели были глубоко интегрированы в российскую деловую жизнь, но благодаря шведским родственникам у них имелись обширные экономические интересы и вне России. Они, вероятно, были скорее международной династией, нежели русифицированной. Только один из сыновей основателя династии Людвига Нобеля, Эммануил, принял российское подданство. Однако их компания действовала на основании русского устава. Ею была создана филиальная сеть в большинстве стран Западной Европы, за исключением Франции, где конкуренция была особенно острой.

3.8. Выводы

В этой главе особое внимание было обращено на механизм торговли, для того чтобы подчеркнуть взаимодействие мировой экономики не только с внешнеторговыми оборотами, но и с коммерческой практикой на внутреннем рынке, на отношения между коммерсантами в морских портах и производителями и

потребителями внутри страны. В результате удалось обнаружить, что влияние государства на эволюцию торговых методов было ограничено общемировыми процессами в международной торговле, которые приводили к экономическим и техническим переменам, заимствованным по большей части в западноевропейских странах. Воздействие этих изменений на экспортную торговлю, осуществляемую специализированными фирмами в странах-потребителях, породило особые сложности для России вследствие возросшего спроса на стандартизированную продукцию высокого качества. Сдвиги в российском сельском хозяйстве затруднили достижение этих ответственных стандартов. Проблема усугублялась процессом «демократизации» хлеботорговли, который препятствовал развитию сбытовой инфраструктуры на отрезке «производитель—экспортный порт».

Приведенные в этой главе примеры деятельности торговых фирм определенно свидетельствуют о гетерогенной, разнородной природе этих фирм. Эволюция торговых фирм и проблема их взаимодействия более подробно рассматривается в главе 5. Феномен иностранного производителя, ищущего сбыта своей продукции на российском рынке, подтверждает наблюдения С. Николаса по поводу организации маркетинга у таких фирм[105]. Подчеркнем значительный объем капитала, вложенного в кредитные операции ведущих фирм в этой сфере. Более подробно проблема торгового кредита будет рассмотрена в следующей главе.

---

[1] См.: Chapman S.D. Merchant Enterprise in Britain. From the Industrial Revolution to World War I. Cambridge Univ. Press, 1992.

[2] Весьма часто сделки заключались вне биржи при посредничестве неофициальных маклеров.

[3] К началу XX в. более распространен был второй вариант. См.: Jurowsky L. Die Russische Getreideexport: Seine Entwicklung und Organisation / Munchener Volkswirtschaftliche Studien. No. 105. Stuttgart; Berlin, 1910. S. 96; Промышленность и торговля. 1913. 1 мая.

[4] Механизм международной кредитной системы более подробно рассмотрен в следующей главе.

[5] Эта системы была чревата злоупотреблениями. Фальсифицируя качество или завышая вес отгруженного зерна, недобросовестные торговцы могли с помощью учета своих векселей получить кредит, равный или даже превышающий реально вложенные ими в эти сделки капиталы. Повторно направляя свой капитал в оборот, такие торговцы могли рассчитывать на получение солидной прибыли еще до того, как арбитражные органы в стране-импортере потребуют от него финансового урегулирования сделки (бонификацию). При отказе доплаты тот риско-

вал потерять иностранного агента и мог оказаться внесенным в «черный список». Например, голландские импортеры зерна в начале 1900-х гг. внесли в «черные списки» 167 фирм, действующих в портах Черного моря [Российский государственный исторический архив (далее — РГИА). Ф. 23. Оп. 9. Д. 238. Л. 193; Д. 84. Л. 20—37]. Но, изменив название фирмы, такой недобросовестный коммерсант мог обойти эти препятствия.

[6] P.R.O. BT/12. Evidence Presented to the Council for Trade and Foreign Plantations by Consul Shairp, 19/12/1800; BBGH. Baring Bros. HC. 10.5.1. Yeames to Baring Bros., 24/12/1834; Whishaw J. A History of the Whishaw Family / Leigh M.S. (ed.). London, 1935. P. 171.

[7] См. раздел 3.5.

[8] Jurowsky L. Op. cit. S. 51, 87.

[9] Ibid. S. 63

[10] Ibid. S. 58.

[11] Ложное взвешивание и фальсификация зерна были частыми поводами для сетований в специальной литературе того времени (см.: Jurowsky L. Op. cit. S. 58, 79; Промышленность и торговля. 1913. 1 мая). Министерство торговли и промышленности в 1911 г. подтвердило, что эта практика была довольно широко распространена (РГИА. Ф. 23. Оп. 9. Д. 235. Л. 50; Д. 152. Л. 10—16).

[12] Китанина Т.М. Хлебная торговля России в 1875—1914 гг.: Очерки правительственной политики. Л., 1978. С. 60—61.

[13] Jurowsky L. Op. cit. S. 51—53, 63.

[14] Цит. по: Ibid. S. 88.

[15] Catsiyannis T. (Timotheos, Rt. Rev. Bishop of Militoupolis). History of the Greek Community in London. Athens, 2000. P. 226—228; Федоров М.П. Хлебная торговля в главнейших русских портах и Кенигсберге. М., 1888. С. 18; Jurowsky L. Op. cit. S. 75.

[16] Бензин В.М. Наш хлеб и хлебный экспорт // Труды Императорского Вольного экономического общества. 1913. № 4—6. Июль—дек. С. 31—54.

[17] Chapman S.D. Op. cit. P. 414—415.

[18] Торгово-промышленная газета. 1913. 6 (19) апреля. № 80; Калюжный А. Деревенская кооперация. М., 1913. С. 104—116; Крюков Н.А. Яйцо и яичное дело. Пг., 1915. С. 65—69; Бахтиаров А. Яичная и масляная биржа в Петербурге // Сельское хозяйство и лесоводство. 1906. № 5.

[19] В XVIII в. суда, перевозившие из балтийских портов в Великобританию железо, лес, лен и другие товары, обычно фрахтовались в Гулле и отправлялись в Россию с грузом балласта (Jackson G. Hull in the Eighteenth Century. London, 1972. P. 145; Whishaw J. Op. cit. 85—89, 103—104).

[20] Findlay J.A. The Baltic Exchange. London, 1927. P. 25.

[21] Китанина Т.М. Указ. соч. С. 74.

[22] Jurowsky L. Op. cit. S. 103.

[23] Ibid. S. 105—119. Юровский дает подробное описание контрактной системы в начале XX в., Янсон — для периода 1870-х гг. (Янсон Ю.[Э.] Статистические исследования о хлебной торговле в Одесском районе. СПб., 1870. С. 309—310). Одесса, Константинополь, Мальта, Гибралтар, Корк и Фэлмут служили обычно центрами, из кото-

рых покупатели или их агенты посылали инструкции судам, следующим из портов Черного моря, о пункте их конечного назначения.

[24] Overton W.S. Tramps of the Black Sea: Reminiscences (Unpub. Ms., n.d.). Part 1. P. 8.

[25] В 1880-х гг. требовалось, например, чтобы большинство судов, следующих в черноморский порт Керчь, были застрахованы в Ньюкасле (P.R.O. F065/L357. Newcastle General Iron Steamship Insurance Association to the Foreign Office, 1887).

[26] См. типовые претензии британских страховых компаний за потери, понесенные в России в 1917 г.: P.R.O. FO 371/14836. P. 206.

[27] Янсон Ю.[Э.] Указ. соч. С. 310—311. Янсон описывает механизм деятельности одесского страхового рынка в этот период. См. также: Trebilcock C. Phoenix Insurance and the Development of British Insurance. Vol. 1. 1782—1870. Cambridge, 1985. P. 316.

[28] Боринович А.С. Очерк хлебной торговли в Одессе // Записки Императорского Общества сельского хозяйства Юга России. 1890. № 4. С. 21.

[29] BBGH. HC. 10. 28., 17/3/1876 and 28.6. 12/1/1872. Эти условия могли различаться. Так, фирма «Ахенбах и Колли» заключала страховые договоры в Гамбурге, а затем перестраховывала полисы в Лондоне.

[30] Торговцы иностранного происхождения длительное время занимали заметные позиции в британской внешней торговле (см.: Rees E.V. Britain's Commodity Markets. London, 1972. P. 19—24).

[31] King W.T.C. History of the London Discount Market. London, 1936. P. 264.

[32] Rees E.V. Op. cit. P. 90—91, 130, 414.

[33] Примеры см. в главе 7, разделе 7.1. См. также: Chapman S.D. Op. cit. P. 415.

[34] Она начинала свою деятельность как бледная копия Антверпенской биржи. В этом отношении ее ранняя история имеет параллели с историей бирж, основанных в России в XIX в. (см.: Rees E.V. Op. cit. P. 33.).

[35] Ibid. P. 41.

[36] Bowling S.W. The Exchanges of London. London, 1929. P. 148.

[37] Findlay J.A. Op. cit. P. 11.

[38] Ibid. P. 17; Rees E.V. Op. cit. P. 127.

[39] Findlay J.A. Op. cit. P. 20.

[40] Menke C.F. Die Wirtschaftlichen und Politischen Beziehungen der Hansestaedte zu Russland im 18. und fruhen Jahrhundert (D. Phil.). Goettingen, 1959. S. 347—348. См. также: BBBG. Character Reference Book (circa 1830). P. 48; Mai J. Heinrich Schliemann (1822—1890) als Unternehmer in Russland, 1846—1864 // «...Das einzige Land in Europa, das eine grosse Zukunft vor sich hat.»: Deutsche Unternehmen und Unternehmer im Russischen Reich im 19. und fruehen 20. Jahrhundert. Hrgb. von D. Dahlmann und C. Scheide. Essen: Klartext, 1998. S. 350; Государственная внешняя торговля в разных ее видах за 1830 год. СПб., 1831. Табл. XXXIII. Интерес фирмы Шредера (J.H. Schroeder & C°) к русской хлеботорговле подтверждается фактом издания коммерческих бюллетеней, которые фирма публиковала и в 1880-х гг. (Федоров М.П. Указ. соч. С. 116).

[41] Findlay J.A. Op. cit. P. 45.

[42] Fairlie S. Anglo-Russian trade mostly from 1750 to 1830 // Les Actes du Cuinquime Congress International d'Histoire Economique (Leningrad, 1970). Vol. VI. Paris, 1970. P. 360.

[43] Rees E.V. Op. cit. P. 128.

[44] Янсон Ю.[Э.] Указ. соч. С. 319.

[45] Jurowsky L. Op. cit. S. 98—99.

[46] Ibid. P. 104; Янсон Ю.[Э.] Указ. соч. С. 328—329.

[47] Jurowsky L. Op. cit. S. 104.

[48] Ibid. S. 113.

[49] О финансировании российской международной торговли подробнее см. главу 4.

[50] Bamberger L. Memories of Sixty Years in the Timber and Pianoforte Trades. London, 1929. P. 45.

[51] Muir A. Churchill & Sim, 1813—1963. London, privately published, 1963. P. 29.

[52] Эти торги сначала проводились в Лондонских коммерческих палатах (London Commercial Sale Rooms), с 1884 г. — в Зале коммерции (Hall of Commerce), а позднее — в помещениях Балтийской биржи (Muir A. Op. cit. P. 11; Bamberger L. Op. cit. P. 9.).

[53] Одним из их основных конкурентов после 1876 г. стала фирма «Фой, Морган и К°» (Foy, Morgan & C°) (Muir A. Op. cit. P. 52).

[54] С 1907 г. прейскуранты на соответствующие товары предоставляла фирма «Фой, Морган и К°».

[55] Norfolk C.R.O., Messrs. Jewson Records, BR24, No. 9, 10, 11, 53, 57.

[56] Jurowsky L. Op. cit. S. 110.

[57] РГИА. Ф. 23. Оп. 9. Д. 121. Л. 4. Sir Thomas Lipton to Russian Consul in London, 27/3/1907, reopening of 7 buying agencies in London.

[58] Подсчитано по: Brandt Circulars. University of Nottingham.

[59] Об участии банков и железных дорог в международной торговле подробнее см. главу 6.

[60] Торговый дом «Л. Кноп и К°» подвергался острой критике со стороны Русского технического общества за дисбаланс между развитым коммерческим отделом и слабым техническим подразделением фирмы. См.: Контора Кноп и ее значение. СПб., 1895. С. 3—5 и др.

[61] Rastorgueff L.P. The Legal Position of English Companies in Russia. London, 1911. P. 29. См. также: Peterson C.E.W., Steveni W.B. How to do Business with Russia. London, 1917. P. 75. Петерсон сам участвовал в импортной торговле и вел «обширные коммерческие операции с продукцией машиностроения и аналогичными товарами» (Ibid. P. XVIII).

[62] Carstensen F.V. American Enterprise in Foreign Markets: Singer and International Harvester in Imperial Russia. N. Carolina, 1984.

[63] Ibid.; Munting R. Ransomes in Russia: An English Agricultural Engineering Company's Trade with Russia to 1917 // Economic History Review. Second Series. Vol. XXXI. No. 1. P. 257—269.

[64] Munting R. Op. cit. P. 269.

[65] Это делалось в интересах англичан. В фирме по производству сельскохозяйственной техники «Гельферих-Саде» (Helferich-Sadet), о которой Р. Мантинг приводит интересную информацию, 40% акционерного капитала находилось в британских руках, а три из пяти членов ее правления являлись британцами (см.: Ol' P.V. Foreign Capital in Russia. New

York; London, 1983. P. 81—82). Компания, которую Мантинг называет Yeanes & C° (Таганрог), почти наверняка была известной британской фирмой Yeames & C°, которая вела торговлю из местного порта.

[66] Hume G. Thirty Five Years in Russia. London, 1914. P. 118—120.

[67] Barrett R.J. Russia's New Era. London, 1908. P. 222—223.

[68] Munting R. Op. cit. P. 262. Правда, издание таких каталогов еще не гарантировало успеха. Хвастливая реклама Международной компании жатвенных машин в 1880-х гг. о наличии 17 сбытовых контор в России не отвечала реальному уровню продаж (Carstensen F. Op. cit. P. 122). Британский коммивояжер Дж. Фрейзер заметил по этому поводу, что видел множество рекламных объявлений о британских сельскохозяйственных машинах, но не видел самих машин (Fraser J.J. The Real Siberia. London, 1905. P. 126).

[69] Фирма «Рэнсомс» разработала для российского рынка особый «желтый плуг» (Munting R. Op. cit. P. 264).

[70] Лебедев В.В. Русско-американские экономические отношения (1900—1917 гг.). М., 1964. С. 134.

[71] Там же. С. 135—136.

[72] Там же. С. 134.

[73] Carstensen F.V. Op. cit. P. 128.

[74] Ibid. P. 146—173.

[75] «Компания Зингер» располагала основным и оборотным капиталом в размере 85 млн руб. (Ibid. P. 231).

[76] Ibid. P. 211.

[77] Ibid. P. 130, 149; Лебедев В.В. Указ. соч. С. 138—139.

[78] Лебедев В.В. Указ. соч. С. 135.

[79] Мужев И.Ф. Очерки истории революционного движения на Северном Кавказе в 1905—1907 гг. Нальчик, 1957. С. 41.

[80] Carstensen F.V. Op. cit. P. 232. Во время встречи Маккормика, совладельца Международной компании жатвенных машин, с русским министром финансов В.Н. Коковцовым в 1908 г. последний заявил собеседнику, что является «ярым сторонником протекционизма» (Ibid. P. 166).

[81] Mackenzie Wallace D. The Times Book of Russia. London, 1916. P. XVIII.

[82] The Economist. 28th November. 1914. Письмо Х.А. Армитстида (Armitstead) из Риги.

[83] Лебедев В.В. Указ. соч. С. 22; Williams W.A. American-Russian Relations 1781—1947. New York, 1952. P. 82.

[84] Компания в британских торговых справочниках на 1908 г. значилась как предприятие по торговле углем (Wards Directory for Newcastle-upon-Tyne, Wallsend and the Adjacent Villages. Newcastle-on-Tyne, 1908. P. 421). В том же году основатель компании Ричард Мартенс (Martens) обратился с письмом к российскому консулу в Ньюкасле с изложением своих соображений о мерах по улучшению ввоза российского масла в Великобританию. Два года спустя фирма организовала в Великобритании выставку изделий русских кустарных промыслов [РГИА. Ф. 23. Оп. 9. Д. 63. Л. 58—59. Письмо Р. Мартенса к барону Хейкингу (Heyking), 2 марта 1908 г.; Отчет о деятельности Русско-Английской торговой палаты в 1910 году. СПб., 1911]. См. также: The Russian Market and British Enterprise (R. Martens & C°, Ltd., London, n. d.). P. 4.

[85] The Russian Market and British Enterprise. P. 24.

[86] Walton Newbold J.T. Bankers, Bondholders and Bolsheviks. Independent Labour Party Pamphlets. New Series, No. 20. London, 1919. P. 9.

[87] Beable W.H. Commercial Russia. London, 1918. P. 248; Vyrnwy Morgan J. The Life of Viscount Rhonda. London, 1918. P. 139—142.

[88] Walton Newbold J.T. Op. cit. P. 9.

[89] P.R.O. BT-31/21001/125031, Records of Defunct Companies.

[90] Kirchner W. Studies in Russian-American Commerce 1820—1860. Leiden, 1975. P. 180—181.

[91] Забаринский П. Хлебная торговля Одессы // Записки Императорского Общества сельского хозяйства Юга России. 1898. Вып. 10. С. 25, 121; РГИА. Ф. 20. Оп. 5. Д. 534.

[92] Entrepreneurship in Imperial Russia and the Soviet Union / Guroff G., Carstensen F. (eds.). Princeton, 1983. P. 149—150; Simon, May & C°: A Century of Achievement, 1849—1949. Nottingham, 1949. P. 8—11.

[93] Carstensen F.V. Op. cit. P. 73—75, 77.

[94] Этот случай представляет собой пример общего недовольства агентской системой в связи с нежеланием агентов слишком хорошо работать на нанявшую их фирму-производителя, что побуждало ее задуматься об организации собственной сбытовой сети.

[95] Keir D. The Coats Story. Unpublished Company History. Glasgow, 1964. Vol. 2. P. 13. До 1904 г. британские компании не имели никаких средств воздействия на своих российских клиентов. Они не могли привлечь должников к российскому суду, а приговоры британских судов не принимались в России. Но по соглашению 1904 г. британские компании получили возможность выступать с иском против российских юридических лиц в российском суде. (Rastorgueff L.P. Op. cit. P. 29).

[96] Hunter J.B.K. A History of J. & P. Coats: A Study in Economic Development and Organisation to 1896. Unpublished Company History, Glasgow. P. 116—117.

[97] Квоты распределились следующим образом: Коутс — 60%, Кларк и Брук — по 20% (Hunter J.B.K. Op. cit. P. 117).

[98] Половцов А.А. Дневник. Т. 2. М., 1966. С. 266 (запись от 20 марта 1890 г.).

[99] См. подробнее главу 4, раздел 4.2.

[100] Русская мысль. 1903. Октябрь.

[101] Письмо государственного секретаря А.Н. Гурьева министру торговли и промышленности, 1907 г. См.: Каценеленбоген И. История Невской ниточной мануфактуры // Красная летопись. 1932. № 1—2. С. 206.

[102] P.R.O. F0371/14836.

[103] Рассчитано по: Keir D. Op. cit. P. 177; Каценеленбоген И. Указ. соч. С. 189—190, 215. Предприятие Коутсов в России оценивалось как «обладающее громадным оборотным капиталом» (цит. по: Гладков И.А. Национализация промышленности в СССР. М., 1954. С. 390).

[104] Левин И.И. Германские капиталы в России. СПб., 1914. С. 51—52; Брандт Б.Ф. Иностранные капиталы в России: В 3 т. Т. 3. СПб., 1898—1901. С. 26.

[105] Nicholas S.J. Agency Contracts, Institutional Modes and the Transition to Foreign Direct Investment by British Manufacturing Multinationals before 1939 // Journal of Economic History. Vol. XLIII (1983).

Глава 4

ФИНАНСИРОВАНИЕ РОССИЙСКОЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

4.1. Введение

К 1914 г. Россия значительно продвинулась по пути создания несколько упрощенной, но довольно гибкой кредитно-банковской системы, эволюция которой с 1850-х гг. прослежена в работах О. Крисп[1]. Развитие кредитной системы в целом освещено в достаточной мере, но роль коммерческого предприятия как источника кредита в рамках этой системы почти не прослежена. Более полное представление есть у нас о доле кредита по отношению к собственному капиталу у иностранных производственных фирм, сбывающих свою продукцию на российском рынке (см. главу 3), но совершенно отсутствуют оценки удельного веса иностранного капитала в финансировании российской внешней торговли в целом, и не только в финансовом обеспечении транзита товаров между импортными и экспортными портами, но и в расширении кредитных операций на внутреннем рынке страны. Со второй половины XVIII в. лидирующие позиции в кредитовании импортной и экспортной торговли России принадлежали британскому капиталу. Как Великобритания достигла этого положения, мы рассмотрим в ходе исследования финансирования российской внешней торговли в исторической перспективе.

По общему мнению, с конца XVIII в. в России отечественные торговцы начали играть значимую роль в качестве поставщика кредита, а с 1860-х гг. эту функцию у них переняли российские акционерные коммерческие банки. Но в том и другом случае главной сферой деятельности названных кредиторов являлся внутренний рынок, а их роль в финансировании российской внешней торговли оказывалась несколько преувеличенной[2]. Именно лондонское Сити и другие финансовые центры Западной Европы обеспечивали кредитами расширение участия России в международной торговле в XIX в.

Для всех компаний и учреждений, вовлеченных в финансирование международной торговли, весьма существенным условием их функционирования в данной сфере являлось собствен-

ное безупречное финансовое положение. Репутация «надежного дебитора» имела важное значение для тех российских коммерческих банков, которые стремились принять участие в международных финансовых трансакциях. С этой целью весьма желательным оказывалось привлечь в качестве акционеров российских банков авторитетные западноевропейские фирмы, чье прочное финансовое положение давало своего рода гарантию российскому банку, в делах которого они принимали участие. С этой точки зрения, неуместна враждебность, с которой некоторые советские историки относились к участию иностранцев в российских банках. Иностранное участие, напротив, поднимало статус отечественных банков на международном денежном рынке. Не менее важным было то обстоятельство, что российская кредитная система в целом поддерживалась «твердой уверенностью в прочности валюты», на которой базировалась система денежного обращения. Положительное воздействие обоих факторов несомненно.

Менее очевидна степень восприятия иностранными торговыми фирмами российских банков, в создании которых они участвовали, в качестве партнеров или конкурентов их собственной кредитной активности. Как будет показано, партнерские отношения, по всей вероятности, связывали, с одной стороны, акционерные коммерческие банки, приобретавшие положение основного поставщика внутреннего кредита на экспортные товары, и с другой — торговые фирмы, игравшие роль посредников между западноевропейскими кредиторами и коммерсантами, занятыми на внутреннем рынке России. Еще более весомое условие союза между торговыми фирмами и коммерческими банками представляли собой гарантированные правительством внешние займы. В привлечении иностранных денежных рынков к финансовым операциям Российского государства оба партнера взаимно дополняли друг друга. Однако этот аспект их сотрудничества остается за рамками нашего исследования

В данной главе также будут рассмотрены методы, используемые иностранными кредиторами для оценки кредитоспособности их потенциальных российских клиентов. Таким образом, окажется возможным сопоставить деловые характеристики российских торговцев и их западноевропейских коллег. Хотя сложность таких сопоставлений общепризнанна, они все же представляют собой менее субъективный способ оценки российских торговцев, чем традиционно используемые в литературе[3]. Как мы увидим, распространенное представление о русской коммерческой этике должно быть пересмотрено, во всяком случае, в отношении тех российских торговцев, кто был вовлечен в операции на международном рынке.

4.2. Торговый кредит в российской внешней торговле до 1914 г.

Отсутствие в России частнобанковской системы вплоть до второй половины XIX в. вынуждало западных торговцев, участвовавших в операциях на внутреннем рынке страны и вовлеченных в международную коммерцию, полагаться на финансовые учреждения, которые контролировались членами западноевропейской торговой общины, осевшими на жительство в России. Международная торговля и банковское дело в любом случае были тесно переплетены друг с другом. Западные торговые дома в России начала XIX в. постоянно участвовали в обеих формах бизнеса. Позднее, как и их партнеры, лондонские торговые банкиры, они в возрастающем объеме сконцентрировались на банковских операциях, избирая объектом кредитования других торговцев, с тем, чтобы приобрести преимущество для экспортно-импортных операций за собственный счет. Специализация на финансировании внешнеторгового оборота диктовала необходимость тесного сотрудничества с партнером из заграничного финансового центра. До последней четверти XVIII в. такими партнерами, наиболее вероятно, были купцы из Амстердама, а затем пальма первенства перешла к Лондону. Оба этих банковских центра на основе информации, которую они получали от местных торговцев, и доверия, которым пользовались на рынке, могли способствовать налаживанию эффективных кредитных связей для поддержки российской внешней торговли. К концу XIX в. небольшая, но постоянно растущая доля российской внешней торговли, по всей видимости, финансировалась российскими банками, хотя остается неясным, насколько в конечном итоге она опиралась на лондонский денежный рынок.

Хотя в конце XVIII в. внешняя торговля России в основном финансировалась британским и голландским капиталом, платежные средства (монеты), используемые для погашения дефицита баланса в торговле с такими странами, как Великобритания, в Российской империи обычно были по происхождению голландскими. Британские металлические деньги получили распространение в России только с 1840-х гг., когда в стране, помимо голландских, широко ходили французские, испанские, прусские монеты, а также денежные знаки других германских княжеств[4]. Лондонский торговец в 1700 г. в письме корреспонденту в Гулле описывал торговлю в Архангельске «как в основном бартерную», но замечал: «...Вы можете быть уверены, что здесь охотно принимают и рикталеры и дукаты»[5]. В этот период

британские торговцы были вынуждены вступать в торговые, платежные или биржевые контакты с Амстердамом. Однако же в 1763 г. ситуация изменилась вследствие краха Амстердамской биржи и разорения множества амстердамских торговых домов. Следующий кризис 1772 г. имел еще более неблагоприятные последствия для экономики Амстердама. Две фирмы, известные финансированием внешнеторговых операций с Россией, — «Андрис Пельс и сыновья» (Andries Pels & Sons), основанная в 1707 г., и «Клиффорд и сыновья» (Clifford & Sons) — объявили о своей ликвидации. Впоследствии голландский капитал переключился с финансирования русской торговли на операции с российским государственным долгом, хотя и некоторое время спустя взаимные платежи на Балтике проводились горсткой амстердамских банкиров[6].

В деловой переписке представителей британской коммерции в 1786 г. заявлялось, что российская внешняя торговля «в значительной мере ведется на кредиты торговцев в Великобритании, которые расплачиваются наличными и часто авансируют приобретение заказанных ими товаров... и продают присланные им товары благодаря долгосрочному кредиту». Ставка такого кредита в 12% годовых и комиссия в размере 3% для грузов, с которыми они могли вести сделки от имени третьей стороны, давали британским коммерсантам надежду на возвращение капитала с 10—15%-ной прибылью, на которую в тот период рассчитывали международные торговцы[7].

Роль Голландии в системе международных платежей сошла на нет в результате Войны за независимость в США, направившей капиталы через Атлантику, а окончательно ее подорвали последующие Наполеоновские войны. Фирмы «Милман и сыновья» (Muilman & Sons) и «Р. и Т. де Смет» (R. & Th. de Smeth), которые играли важную роль в финансировании внешней торговли России, разорились. Полностью распались связи Амстердама с Лондоном, который стал независимым финансовым центром[8]. В 1802 г. Генри Томтон (Thomton), лондонский банкир, имевший интерес к русской торговле, не без основания заметил, что «Лондон превратился в торговую метрополию Европы и, разумеется, всего мира»[9].

Крупный банкирский дом Амстердама «Гопе и К°» (Hope & C°), который в 1794 г. временно перенес свою штаб-квартиру в Лондон, вернулся в Амстердам после окончания французской оккупации. Впоследствии этот банкирский дом, который приобрел известность как в финансировании торговли, так и в эмиссии русских государственных займов, сосредоточил свою актив-

ность, причем довольно успешно, на последнем виде операций[10].

С расширением русской торговли в XIX в. доминирующую роль в ней у британских фирм перехватили германские по происхождению коммерсанты, и британские торговые дома, ведшие операции на российском рынке, стремились поэтому использовать свой капитал иным способом, нежели в форме прямого участия в международном товарообмене, как это сделали голландцы в XVIII в. перед лицом британской конкуренции. Те солидные британские торговые дома, чьи позиции в торговле оказались под угрозой со стороны новых конкурентов, связанных с западноевропейскими финансовыми центрами, имели возможность воспользоваться преимущественными контактами с лондонским Сити, чтобы перенести центр тяжести в своих операциях с торговых оборотов на кредитное посредничество. Финансирование международного товарообмена им представлялось более выгодным и привлекательным делом, чем собственно торговля. Физическое присутствие британских фирм в русских торговых пунктах в XIX в. обнаруживало тенденцию к снижению, но в то же время лондонский денежный рынок доминировал в кредитных операциях, необходимых для обслуживания внешнеторгового обмена России.

Хотя в нашу задачу не входит анализ предвоенной международной кредитной системы, необходимо все же кратко остановиться на том, насколько эта система удовлетворяла потребностям России в финансировании ее внешней торговли. Кредитный механизм, используемый в лондонском Сити, весьма напоминал методы финансирования амстердамских банкиров XVIII в., в особенности это относится к системе акцептного кредита. Ведущие торговые дома Лондона в действительности продавали право пользования у них кредитом в обмен на комиссионные тем торговцам, чьи векселя в противном случае потеряли бы всякую ценность. Небольшая комиссия, уплачиваемая торговцем за акцепт, была тому в конечном итоге выгодна, поскольку обходилась дешевле, чем неминуемое понижение учетной ставки векселя, предъявляемого к учету без акцептной пометки уважаемой фирмы.

Векселя учитывались специальными дисконтными конторами лондонского Сити, которые внедрили в свою практику правило учета всех векселей с условием, что учетная ставка является их непререкаемой прерогативой. Акцептант, торговый банк (merchant bank), который давал поручение по векселю, не был обязан непосредственно участвовать в торговой сделке, в результате которой появлялся данный вексель. В сущности, он предо-

ставлял свою подпись только с той целью, чтобы повысить возможную стоимость векселя. Важно тем не менее, что банк удостоверял платежеспособность тех торговцев, чьи взаимные обязательства в форме векселя он акцептовал. По этой причине торговые банки специализировались в определенных регионах или вели дела с ограниченным видом товаров и, благодаря регулярным корреспондентским сношениям со своими агентами в зарубежных центрах, имели возможность следить за финансовым положением своих клиентов. «Само собой разумелось, что должник, в пользу которого он <торговый банкир> акцептовал вексель, обеспечит необходимые средства для погашения векселя к моменту истечения его срока. Поэтому, не неся расходов, банкир получал комиссионное вознаграждение за простую подпись на векселе, повышающую его стоимость»[11].

Механизм финансирования внешней торговли на основе переводных векселей использовался в России самое позднее с первой четверти XVIII в., но данные относительно степени распространения здесь вексельного обращения довольно скудны. В русских источниках векселя упоминаются главным образом в случае судебного разбирательства. Так, в 1711 г. русскому торговцу И. Стрежневу за товары стоимостью 2 тыс. руб. его английские покупатели А. Меврел (A. Mevrel) и С. Делэни (S. Delaney) выписали вексель на Амстердам. Вексель был подвергнут сомнению и возвращен в Москву, что вызвало судебную тяжбу[12].

Среди британских и голландских торговцев распространенной практикой в это время являлось также предоставление кредита в неденежной форме. Он совершался с помощью переводного векселя на партию товаров, выписываемого западноевропейским импортером, действовавшим на российском рынке, на имя российского торговца. Получатель векселя обязывался распродать полученные товары в определенный срок и погасить свой счет. К 1720-м гг., впрочем, такого рода кредит являлся анахронизмом, и финансирование российской внешней торговли велось строго по общепринятой схеме[13].

Формировавшаяся на протяжении длительного времени система кредитования внешнеторговых операций, в которую Россия тесно включилась в XVIII в., тогда подразумевала вексельное обращение и акцептное дело. Импортер «выдавал акцептному дому векселя сроком на 3 и 6 месяцев в зависимости от условленного времени поступления платежа от клиента. Акцептный дом получал вексель и мог или держать его до истечения срока, или (что все чаще случалось по мере роста специализации кредитного дела) учесть его у одного из финансовых посредников,

которые избрали своей функцией торговлю векселями. По истечении срока векселя импортер погашал его стоимость непосредственно акцептному дому за счет своего клиента»[14].

В противоположном направлении и в более дифференцированной форме действовали экспортные фирмы, которые обычно выписывали векселя на своих клиентов за рубежом, допустим, торговых банкиров, в определенной пропорции к стоимости экспортируемого груза. Так, в 1840-х гг. петербургская фирма «Уилсон и К°» (Wilson & C°) выписывала векселя на братьев Бэрингов (Baring Bros.) в Лондоне сроком на 3 месяца против погрузочных и страховых документов на сало и льняное семя в объеме $^3/_4$ заявленной цены[15]. Экспортер мог затем продать этот вексель местному банкиру за вычетом учетной ставки. Банкир отправлял вексель своему агенту в Лондоне, а тот представлял его вместе с документами на экспортный груз акцептному дому, который акцептовал вексель как подлежащий оплате в обусловленный срок. Срок этот, как правило, позволял реализовать товары и получить выручку от их продажи прежде наступления времени платежа по векселю. Со своей стороны, акцептный дом держал вексель до истечения его срока или, чаще всего, учитывал вексель в специальных финансовых учреждениях, которые в XIX в. развивали этот вид бизнеса.

В середине XIX в. русские торговцы для заказанных ими товаров обычно требовали кредит на срок от 3 до 10 месяцев, предоставляя в залог векселя на гербовой бумаге из учетной ставки в 6% плюс комиссия. Они могли при этом рассчитывать на уступку в размере 10—15%[16]. На рубеже XIX—XX вв. трехмесячный кредит был нормой для импорта сырья в Россию, но для промышленных изделий и полуфабрикатов запрашивался обычно более долгосрочный кредит[17].

Эта система финансирования международной торговли, в которой доминировал Лондон, позволяла экспортеру вернуть бóльшую часть стоимости экспортного товара после погрузки судна и тем самым давала возможность реинвестировать капитал в новые торговые сделки. Банкир-посредник, со своей стороны, получал прибыль в виде учетного процента от первоначальной стоимости векселя при переводе денег экспортеру. Накануне Первой мировой войны банкирский дом в Петербурге и Москве «И.В. Юнкер и К°», например, имел договоренность с фирмой «У. Брандта сыновья и К°» (Wm. Brandt's Sons & C°) в Лондоне, по условиям которой векселя, используемые для финансирования российской внешней торговли, должны были иметь подписи обоих банков и двух партнеров, одинаково ответственных за выполнение условий соглашения. Чтобы завершить оформление

системы торгового кредита, требовалось финансово урегулировать отношения между партнерами. С этой целью экспортеры и импортеры заводили торговые счета у местных банкиров или банкирских домов[18].

Дополнительное затруднение для финансирования российской внешней торговли было связано с ее сезонным характером. Более того, на протяжении большей части XIX в. экспортная и импортная торговля в целом по стране, и особенно в главных портах, была крайне неустойчива. Это порождало потребность в кредите, призванном соединить русские порты с международными финансовыми потоками. Конечно, вексель на протяжении всего XIX в. выполнял функцию передаточного механизма при кредитовании одним международным торговцем другого, держатель векселя мог его продать местному банкиру или дешевле другому местному торговцу, который, допустим, закупал товары в Лондоне и нуждался в фунтах стерлингов для их оплаты. В 1830-х гг., например, фирме «Штиглиц и К°» (Stieglitz & C°) из Петербурга были открыты кредиты в Лондоне у банкирских домов «Бр. Бэринг» (Baring Bros.), «Дж. Шредер и К°» (J.H. Schroeder & C°), «Томас Уилсон и К°» (Thomas Wilson & C°) и «Харман и К°» (Harman & C°). (Последняя фирма являлась кредитором российского правительства, разорилась в 1847 г.) Коммерческая фирма, которая занималась больше импортом товаров в Россию, чем экспортом, являлась вполне вероятным участником этих кредитных отношений[19]. Данная практика служила нормой для импортеров в Россию, как и для международных торговцев в большей части мира. Летом 1864 г. агент фирмы Бэрингов в Петербурге писал по поводу лондонской кредитной сети: «Экспортная торговля сравнительно бездеятельна. Векселя в покрытие сделок не обильны, и крупные суммы уже проплачены в оплату поставок. Импортирующие фирмы, с другой стороны, продолжают переводить сравнительно крупные суммы. Г-н Кноп, агент фирмы "Де Джерси" в Манчестере, в особенности является значительным покупателем векселей на Лондон»[20].

Сколь ни важна была кредитная линия Лондон—Петербург, она, разумеется, не охватывала всего вексельного обращения Российской империи, имевшего отношение к внешней торговле. Важным вспомогательным центром ее оставался Архангельск, равно как и Рига, которая обслуживала потребности Ревеля, Либавы и Пернова. Рост российского экспорта зерна с середины XIX в. через черноморские порты превратил Одессу в ведущий экспортный порт страны. Здесь лондонский Сити столкнулся с определенной конкуренцией со стороны Парижа. Французы обычно расплачивались за экспорт товаров, вывозимых во

Францию с Юга России, векселями, выписанными на Париж в пользу русских и часто покрываемыми парижскими банкирами отправкой золотой монеты и слитков в Петербург[21]. Тем не менее неблагоприятный внешнеторговый баланс России в 1860—1870-х гг. приводил к росту векселей, продаваемых в Одессе для покрытия платежей по торговым дефицитам в балтийских портах.

Проницательный наблюдатель описал, как эта кредитная система действовала в Одессе в 1870-х гг.: «Объем торговли ограничивается не размером капитала, а масштабами кредита, поэтому каждая сделка по продаже и отправке товара сопровождается выпиской векселя на заграничный банкирский дом. Возникающий в результате вексель продается местному банкиру в Одессе за наличные деньги, которыми экспортер расплачивается с продавцами и возчиками грузов и т. д. Поскольку ценность импорта в Одессу намного ниже экспорта, сделки на Одесской бирже заключаются крупные, тем более что векселя торговых домов на Азовском море по большей части также проходят через руки одесских банкиров...

Обилие векселей, выписанных на Париж и Лондон, делает Одессу своего рода резервуаром для покрытия требований на Петербург и Москву, выставляемых в Берлине, Лондоне и Париже за импортированные товары по счетам петербургских и московских фирм. Платежи по этим счетам совершаются закупкой векселей в Одессе. Даже Государственный банк открыто или негласно покупает здесь иностранные тратты через свое отделение. В результате вексельный курс в Одессе на Париж (Марсель) и Лондон всегда несколько выше, чем на Петербургской бирже.

Местные банкиры продают учтенные ими векселя по телеграфу и переучитывают их в отделениях Государственного банка, иногда получая поручения на продажу векселей от московских и петербургских торговых фирм. В обмен на векселя, притекающие в город из региона к северу от Одессы, в порт поступает масса наличности, покрывающей потребности как самой Одессы, так и портов на Азовском море.

Одесские банкирские дома иногда принимают участие во внешней торговле, но не все экспортеры являются в то же время банкирами. Напротив, крупнейшие торговые фирмы, занятые в экспортной торговле, вообще не ведут банковских операций»[22].

Тем не менее не все закупки зерна в Одессе британскими компаниями совершались непосредственно с представлением векселей, выписанных на Лондон. Согласно сведениям С. Фэйрли, на рубеже веков британская фирма «Т. Стойт и К°» (T. Stoyth & C°) финансировала закупки русского зерна векселями, выпи-

санными в фунтах стерлингов на Лондон, которые она затем продавала в Константинополе за пиастры. Возможно, платежные знаки затем ввозились в Россию как металлические деньги или обменивались на рубли. С обменом векселей, выписанных на Лондон, или британских металлических денег в Константинополе затруднений не было, поскольку в этом центре издавна существовала практика перевода фунтов стерлингов в рубли и наоборот. Обычно такие сделки официально совершались в гостинице «Отель де Моннэ» (Hotel de Monnaies) и в частных обменных фирмах «Дж. Аллеон и К°» (J. Alleon & C°) и Эммануэля Балтацци (Emanuel Baltazzi), которые вели операции с разрешения правительства[23].

Бóльшая часть металлической монеты и слитков драгоценных металлов, ввезенных в Россию, представляла собой ранее вывезенную из страны русскую золотую и серебряную монету, а в русско-германской торговле в качестве средства обмена издавна использовались российские бумажные деньги (кредитные рубли). Германские производители, открывавшие филиалы в России, часто сталкивались с трудностью приобретения векселей для перевода прибылей в Германию. Это затруднение они преодолевали отправкой российских кредитных билетов в Бреслау (совр. Братислава) и Кенигсберг (Калининград), которые представляли собой традиционные рынки обмена российской валюты. В начале 1870-х гг. центральным рынком российских рублей стал Берлин, который после объединения Германии превратился в финансовый центр страны[24].

Очевидно, на механизм финансирования торгового обмена, преобладавший в российской внешней торговле на протяжении XIX в., влияло развитие торговых отношений и финансовых учреждений не только в самой России, но и в странах, с которыми она поддерживала коммерческие связи, особенно в тех, откуда поступал кредит. Развитие российской кредитно-банковской системы также оказывало воздействие на финансирование внешней торговли в последние десятилетия существования царской империи.

Как отмечалось во введении к книге, происходившая в XIX в. экспансия «международных фирм», связанных родственными отношениями и ведущих операции в двух и более торговых центрах, сыграла ключевую роль в становлении механизма внешней торговли. Действовавшие в России иностранные торговые фирмы, приобретшие капитал на торговле с ней, иногда переносили эпицентр своей деловой активности из Петербурга в Лондон. Множество семейств, разбогатевших на торговых операциях с Россией, такие как Торнтоны, Брандты, Лодеры и «Томсон, Бо-

нар и К°» (Thomson, Bonar & С°), начали проявлять банковскую активность в Лондоне. Британские фирмы в России благодаря своему привилегированному положению сумели пережить серьезные экономические затруднения, порожденные Наполеоновскими войнами, гораздо успешнее, чем ряд лондонских торговых домов. До некоторой степени «репатриация» таких фирм, по всей вероятности, призвана была заполнить лакуну, возникшую в результате банкротства множества лондонских фирм. Но с появлением телеграфа и парохода отпала прежняя необходимость вести торговлю русскими товарами на британском рынке из самой Россией. Эти факторы, в сочетании с финансовым риском от операций в российской внешней торговле, очевидно, послужили причиной переноса центра деловой активности в Лондон таких фирм, как «Томсон, Бонар и К°» и «Уильяма Брандта сыновья и К°».

Растущее значение в российской международной торговле фирм-комиссионеров со второй четверти XIX в. во многих случаях объясняется предоставлением им кредита со стороны базировавшихся в Лондоне торговцев, часто немецкого происхождения, чьи фирмы впоследствии выросли в крупные торговые банки. В начале XX в. хорошо информированный наблюдатель писал: «Производитель, скажем, в Штутгарте нес свои русские векселя к местному банкиру, который или учитывал их, или выдавал под них крупный аванс, чтобы затем получить под них деньги от Дойче банка в Берлине. Векселя этого банка, в свою очередь, находили путь на лондонский денежный рынок, где они учитывались британскими финансистами, и в конечном итоге кредиты, предоставленные русским немцами, оказывались обеспечены британскими промышленниками и торговцами»[25].

Среди лондонских фирм, игравших заметную роль в финансировании российской внешней торговли, следует назвать те же «Бр. Бэринг» (Baring Bros. С° Ltd.), «Уильям Брандт, сыновья и К°» (Wm. Brandt, Sons & С°) и «Дж. Генри Шредер и К°» (J. Henry Schroeder & С°). На ранней стадии их развития, когда они больше принимали участие в прямых торговых операциях, эти фирмы имели собственные филиалы или представительства в российских портах, и этот факт наводит на мысль о том, что приобретенный ими первый личный опыт работы в российской внешней торговле стал фактором готовности отнести себя к числу российских фирм. Фирма Шредера, например, в свои первые годы в Лондоне участвовала в импорте российской пшеницы, прежде чем перешла к акцептному кредитованию импорта зерна из России[26]. Тем не менее, как следует из отчетов других торговых банкиров, таких как «Н.М. Ротшильд и сыновья»

(N.M. Rothschilds & Sons) и «Клейнворт, сыновья и К°» (Kleinwort, Sons & C°), применяемая ими система сбора информации, включая личные поездки совладельцев, расширила рынок для этих фирм, обладающих историческими связями с Россией[27].

К сожалению, отсутствуют точные данные относительно растущего вклада британского капитала в финансирование российской внешней торговли в XIX в. Современные подсчеты на 1800 г. определяют объем британского капитала в 12-месячных кредитах (срок которым истекал осенью), предназначенных только для оплаты импорта британских изделий, в 500 тыс. ф. ст. Но поскольку экспорт из России в Великобританию в то время также в значительной степени финансировался за счет британского кредита и так как ценность русского экспорта в Соединенное Королевство намного превосходила объем британского импорта в Россию, логично предположить, что объем британского капитала, инвестированного в финансирование внешней торговли России, намного превышал 1 млн ф. ст.[28] При этом 1800 г. не был вполне благоприятным. Нерасположение, которое император Павел I проявлял по отношению к британцам, сказывалось на снижении размера реального британского капитала, задействованного в российской внешней торговле.

С подобными трудностями приходится сталкиваться при оценке британского участия в финансировании российской международной торговли и в середине XIX в. В 1855 г. британский акцептный кредит в России превышал 10 млн ф. ст., но торговля в это время была значительно подорвана морской блокадой Петербурга в период Крымской войны. Некоторые торговые отношения поддерживались транзитом через Пруссию (см. таблицу 19)[29].

Таблица 19

Российско-британская торговля, 1853—1856 гг. (млн руб.)

Год	Экспорт		Импорт		Товарооборот	
	общий	в Великобританию	общий	из Великобритании	общий	с Великобританией
1853	145,4	66,0	101,2	27,9	246,6	93,9
1854	63,4	12,4	70,0	8,8	133,4	21,2
1855	37,9	0,1	72,4	0,9	110,3	1,0
1856	157,4	64,2	122,0	22,3	279,4	86,5

Источник: Семенов Л.С. Россия и Англия. Л., 1975. С. 137—159.

В начале 1860-х гг. британский акцептный кредит для России составлял примерно 12 млн ф. ст. в год. В начале XX в. в русские акцепты было вложено около 20 млн ф. ст.[30] Но независимо от повышения срока оборачиваемости векселя, вследствие более мобильного морского сообщения, эта сумма пропорционально отставала от вложенных в российскую внешнюю торговлю средств из-за громадного роста ее объемов.

Другим источником кредита, о котором уже шла речь в главе 3, были те ведущие иностранные производители, которые предоставляли ссуды, чтобы повысить объем своих продаж в России. Недостаток данных затрудняет подсчет агрегатной суммы этого рода кредита на русском внутреннем рынке, но некоторые наблюдения на этот счет содержит исследование Ф. Карстенсена, который установил, что совокупный капитал «Компании Зингер» в размере 85 млн руб. в 1913 г. «был равен почти 2% объема учетной и кредитной операции в системе коммерческого кредита»[31]. Косвенные данные имеются также в заявлениях британских компаний по поводу их имущества, национализированного в России после революции, поскольку многие из них являлись активными поставщиками коммерческого кредита. Наиболее интересна в этом отношении претензия Русской табачной компании (Russian Tobacco Company) на компенсацию в размере 21 млн ф. ст. (Фирма была зарегистрирована в Лондоне по инициативе вице-президента Русско-Азиатского банка М.Е. Верстрата. Бóльшая часть акций находилась в распоряжении русских финансовых учреждений. Русско-Азиатский банк являлся держателем 60,7% этих акций, остальные петербургские банки располагали 5,7% акций, банки Ростова-на-Дону — 8,5%, управляющие российских компаний — 15,07%, прочие российские граждане — 8,19%. Иностранным акционерам принадлежало всего 2% акций, что дало основание обращавшимся к деятельности компании историкам, опираясь в своей работе на исследование ее российских инвестиций и оборотного капитала, сделать вывод о том, что компания в конечном итоге стала русской.) Даже с учетом неизбежных преувеличений и последствий инфляции эти цифры говорят о значительном объеме внешних по происхождению капиталов, притекавших в российскую кредитную систему. Подобный вывод можно распространить и на активы российских текстильных фирм, принадлежавших выходцам из Британии[32].

Существование отделений германских коммерческих банков в Лондоне отчасти объяснялось их стремлением открыть там кредитную линию для своих немецких клиентов (см. Приложение 3, таблицу 1). Когда во второй половине XIX в. германская

промышленность в значительных масштабах начала внедряться в систему международной торговли, нехватка германских кредитных учреждений в мировых финансовых центрах побуждала совершать множество трансакций через Лондон. С точки зрения германских бизнесменов, для эффективного контроля необходимы были филиалы за рубежом, но этот путь в России для них был закрыт. В России действовало множество крупных банкирских домов, основанных выходцами из Германии, которые поддерживали тесные контакты с лондонским Сити, однако некоторые вели значительные операции вне финансовой сферы. Агент Бэрингов в Петербурге в 1860—1870-х гг. сообщал, что ведущие германские банкирские дома, такие как «Капгерр и К°» (Kapherr & C°) и фирма Гинцбургов (Guenzburg), редко выписывают векселя на Лондон, но он также замечал в 1871 г.: «Без открытого кредита в Лондоне сколько-нибудь значительный банковский бизнес в России невозможен, кредитный курс рубля является объектом постоянных колебаний»[33]. Фирма Капгерра в действительности имела тесные связи с лондонскими Ротшильдами.

Германские банки были наиболее заинтересованы в помощи германской промышленной клиентуре долгосрочным кредитом для русских фирм, приобретающих изделия германской индустрии. Механизм их функционирования был таким:

1. Кредит в пределах 40—70% стоимости экспортируемого товара предоставлялся банком экспортеру, банк получал от последнего пакет транспортных документов (коносамент и страховой полис) и свидетельство об уплате таможенных сборов, а также вексель клиента для акцепта. После совершения акцепта транспортные документы возвращались клиенту, банк выделял экспортеру дополнительный кредит в размере 100% стоимости товара в форме простого кредитного счета.

2. Счет мог открываться экспортеру, по поручительству которого кредит мог получить и импортер.

3. Экспортеру мог предоставляться и специальный кредит в форме акцепта векселей. Такой счет банк открывал на основании предварительно отосланных ему транспортных документов[34].

Во второй половине XIX в. эта система долгосрочного кредита была фактически уникальной в России, служа мощным препятствием для британских экспортеров с альтернативных рынков, в особенности в пределах Британской империи. Ирония истории заключается в том, что именно британцы, в XVIII в. заложившие основы долгосрочного кредита в России, стали жертвами этой системы[35].

4.3. Лондонские торговые банки и русский кредит

В середине XIX в. английские фирмы с отделениями в Лондоне и в России были хорошо приспособлены для организации кредита в Лондоне в их собственных торговых интересах или для финансирования других торговых домов, участвовавших в торговых операциях с Россией. В 1840-х гг. фирма «Джеймс Гилл и сыновья» (James Hill & Sons) в Лондоне была связана с фирмами «Гилл и Вишау» (Hill & Whishaw) в Петербурге, «Бр. Гилл и К°» (Hill Bros. & C°) в Риге и «Гилл и К°» (Hill & C°) в Архангельске, что давало возможность выписывать векселя друг на друга. Другой известный в то время торговый дом в России, «Жиль Лодер и К°» (Giles Loder & C°) в Петербурге, аналогичным образом выписывал векселя на свою лондонскую фирму[36]. Эта система эффективно действовала в благоприятных условиях. Тем не менее практика обмена векселями несла в себе определенный риск и могла породить затруднения для таких фирм в период ухудшения деловой или внешнеполитической конъюнктуры. Так случилось в конце 1840-х гг., когда под влиянием коммерческого кризиса обанкротилось несколько действовавших в России английский фирм, а также позднее, в период обострения внешнеполитических отношений в связи с Крымской войной. Практика эта создала проблемы для ряда солидных британских торговых домов в России и после объявления русско-турецкой войны, как о том доносил агент Бэрингов в Петербурге в 1877 г.: «Как вы знаете, гг. Томсон Бонар [Thomson Bonar] испытывали серьезные затруднения с трансфером их векселей на их лондонский дом, который был обязан договориться о кредите с гг. Робертс, Луббок и К° [Roberts, Lubbock & C°], г. Жилем Лодером [Giles Loder], на чье имя сейчас выписана часть петербургских векселей, но лишь до недавнего времени гг. Губбард и К° [Hubbard & C°], Петербург, были в состоянии продать их векселя в любом количестве и на самых благоприятных условиях. В настоящее время гг. Губбард и К° испытывают аналогичные затруднения в реализации векселей их лондонскому другу. Это временная заминка держится в секрете в фирме, которая относится к числу весьма уважаемых и состоятельных, поскольку затруднение вызвано отчасти тем обстоятельством, что, в то время как петербургский дом всегда обильно выписывал векселя на Лондон, лондонский дом в последнее время выписал значительное их количество на Петербург, и это заставило немного беспокоиться, но опасения, я уверен, беспочвенны»[37].

Учитывая общее недоверие кредитных учреждений к этой практике и сложность контроля за кредитоспособностью фирм в России, находившихся, по сути, на периферии системы международной торговли, затруднения эти становятся вполне понятны. Но они отражают те реальные препятствия, с которыми приходилось сталкиваться торговым фирмам, стремящимся заполучить кредит в Лондоне для развития внешнеторговых операций.

В то время как для международных торговых фирм различного происхождения имелось достаточно возможностей для деятельности в России в плане предоставления торговых кредитов и, разумеется, для операций в Лондоне в качестве агентов русских фирм, акцептное финансирование сосредоточилось в руках немногочисленных лондонских акцептных домов, развивающих этот важный бизнес кредитования российской внешней торговли. Поучительно в этом смысле проследить развитие «русского бизнеса» у некоторых наиболее видных в этой области фирм, таких как «А. Клейнворт и сыновья» (A. Kleinwort & Sons), «У. Брандта сыновья и К°» (W. Brandt's Sons & C°), «Фредерик Гут и К°» (Fredk. Huth & C°) и фирмы Н.М. Ротшильда (N.M. Rothschild).

Дела фирмы Клейнвортов в России достигли существенных масштабов после того, как в мае 1860 г. Александер Клейнворт посетил перспективных клиентов фирмы в Петербурге и Москве. В течение нескольких лет фирма зарабатывала до 2 тыс. ф. ст. комиссионных на делах с русскими клиентами, к 1867 г. эта сумма выросла до 5 тыс. ф. ст., но к 1869 г. упала до нуля. Новый подъем наступил в 1870-х гг., и с этого времени русские доходы составляли 4—5% комиссионной прибыли фирмы Клейнвортов вплоть до конца XIX в. Объем сделок уменьшился после революции 1905 г. и затем снова возрос накануне Первой мировой войны, когда русские акцепты достигли 650 тыс. ф. ст.[38] Лондонская фирма тогда предоставляла кредит самым важным торговым и промышленным компаниям Российской империи.

Напротив, фирма Брандтов, официально зарегистрированная в Лондоне в 1805 г., с самого начала была тесно связана с Россией и до 1875 г. занималась исключительно торговыми операциями на русском рынке, позднее установив контакт с Аргентиной. До этого сумма акцептов Брандтов составляла 103193 ф. ст. в 1871 г., 145395 ф. ст. в 1872 г., 194188 ф. ст. в 1873 г. и 110781 ф. ст. в 1874 г. Все эти сделки, вероятнее всего, заключались в обслуживании российской внешней торговли. Накануне Первой мировой войны доля России составляла менее 10% акцептованных фирмой обязательств, хотя в абсолютных цифрах (860 тыс. ф. ст.) объем операций намного превысил уро-

вень начала 1870-х гг.[39] Очевидно также, что к 1914 г. фирма Брандтов вела дела в России с узким кругом первоклассных компаний (см. Приложение 3, таблицу 3), в противоположность своей предпринимательской стратегии на протяжении всего XIX в.

Имеются свидетельства, что наиболее динамичные акцептные дома Лондона, включая и те, у которых не было традиции деловых отношений с Россией, в начале XX в. придерживались той же тактики. Торговые банкиры «Фредерик Гут и К°», интересы которых на протяжении всего существования фирмы мало затрагивали Россию, накануне революции 1917 г. имели целую сеть русских клиентов (см. Приложение 3, таблицу 4). Среди русских клиентов названной фирмы наиболее видное место занимали российские чаеторговые фирмы, которые являлись также важным структурным звеном русских акцептов Н.М. Ротшильда. В 1900 г. «Молчанов, Печатнов и К°» и «Токмаков, Молотков и К°», две самые крупные русские компании по торговле китайским чаем, значились на первом месте среди русских клиентов банка Ротшильда. Этот факт служит наглядной иллюстрацией того, как недостаток развития внутренней кредитной системы, резко критикуемой Е. Агадом, компенсировался за счет кредитов лондонского Сити. До начала 1860-х гг. Ротшильды вели дела с русскими торговыми фирмами исключительно через петербургский банкирский дом «Капгерр и К°» (Kapherr & C°), ликвидированный в 1866 г. В 1863 г. часть этих дел поручили другой российской фирме, владельцы которой были немцами по происхождению, — «Винекен и К°», являющейся, по свидетельству барона Штиглица, его компанией-преемницей[40].

Разумеется, Ротшильды расширили свой масштабный бизнес в Западной Европе не для того, чтобы играть главную роль в финансировании российской торговли. Бухгалтерские книги их банка на протяжении первой половины XIX в. свидетельствуют, что их активность в этой области была невысока. В 1816 г., например, в книгах значились только три фирмы, занятых в российской внешней торговле: «Мейер и Брюкснер» (Meyer and Bruxner), на счете которых по дебету и кредиту состояло 2795 ф. ст. для импорта кошенили; «Амбургер и сын» (Amburger & Son), Петербург, с дебетом в 12104 тыс. ф. ст. и кредитом в 2975 ф. ст. по импорту сахара и индиго, и «Г. и М.Д. Вейль» (H. & M.D. Veil), Петербург, с дебетом и кредитом в 1933 и 2066 ф. ст. соответственно[41]. Как видно из данных таблицы 20, бизнес Ротшильдов в России к середине XIX в. существенно не расширился.

Таблица 20

Русские счета Н.М. Ротшильда, 1850 г. (ф. ст.)

Компания	Счет по дебету	Счет по кредиту	Род деятельности
«Ж. Гассер» (J.C. Gasser), Петербург	65053	64791	Торговля табаком и др.
«Гальперин и К°», Бердичев и Одесса	27241	24319 4358 старый баланс	Экспорт зерна
«Хауснер и Виолан» (Hausner & Violand), Броды, Украина	6360 58 старый баланс	2825 новый баланс 4358 новые поступления	Экспорт зерна
«Джакомо Порро» (Giacomo Porro), Одесса	+/—0 новый баланс	1475	Кредит предоставлен для покупки 51 тюка шерсти
«Штиглиц и К°» (Stieglitz & C°), Петербург	298	+/—0	Банкирские операции

Источник: Rothschild Archives, Uncatalogued Ledgers.

Из-за неприятия российской политики антисемитизма лондонские Ротшильды не сыграли той существенной роли в эмиссии российских железнодорожных займов, которую от них, возможно, ожидали. Следует также отметить, что всесильный банкир России барон Александр Штиглиц (1814—1884) в 1846 г. попытался предотвратить сближение с Ротшильдами на том основании, что евреи не должны играть ведущую роль в Петербурге. Но, учитывая вероисповедание самого Штиглица, такое объяснение осторожной и колеблющейся тактики, которой придерживались Ротшильды применительно к делам в России, представляется сомнительным[42].

Российские фирмы, ведущие операции в международном масштабе, могли пользоваться кредитом в нескольких торговых банках, хотя в 1841 г. фирма Ван Сассена (Van Sassen) вынуждена была согласиться с условием братьев Бэрингов, что «никакие другие кредиты от других банков не должны быть получаемы». Шесть лет спустя, тем не менее, она информировала Бэрингов, что в дополнение к полученному от них кредиту в 5 тыс. ф. ст. фирма Жиля Лодера открыла ей текущий счет на 12 тыс. ф. ст. К середине XIX в. в практике российских торговых фирм обычным явлением были кредитные отношения со множеством

иностранных торговых банков. Так, в 1865 г., когда приостановила платежи одесская фирма «Г. Кельнер и К°» (G. Kellner & C°), ее кредиторами значились банкиры в различных финансовых центрах: «Томсон, Бонар и К°» (Thomson, Bonar & C°) в Петербурге на сумму 5,3 тыс. ф. ст; «Комейль, Давид и К°» (Comeille, David & C°) в Лондоне на 9,3 тыс. ф. ст.; «Бунге и К°» (Bunge & C°) в Антверпене на 100 тыс. франков; «Цейльвейер и К°» (Zeilweyer & C°) в Париже, на 90 тыс. франков; «Гомберг и К°» (Homberg & C°) в Париже на 90 тыс. франков[43]. Эти сведения отражают разнообразие источников кредита.

Торговый дом «Л. Кноп» поддерживал тесные кредитные отношения с рядом лондонских торговых банкиров, включая Ротшильдов, Клейнворта, Брандта и братьев Бэринг. У последних Кноп в 1879 г. открыл счет на 100 тыс. ф. ст. через Петербургский Международный банк в пользу фирмы Кнопа в Манчестере «Де Джерси и К°» (De Jersey & C°). В этом случае «Л. Кноп» предоставил в залог петербургскому банку обязательства государственного казначейства России на сумму 4 млн руб.[44] Альтернативной формой залога в банке для действующих в России компаний могли служить векселя и другие долговые обязательства их русских клиентов. Фирма «Ахенбах и Колли» заключила подобное соглашение с Петербургским Частным банком для залогового обеспечения кредита, открываемого ей фирмой «Братья Бэринг» в Лондоне[45].

Фирма Брандта в начале XX в. подобным же образом снабжала кредитом своих русских клиентов. Следующие примеры демонстрируют, каким образом лондонское Сити обеспечивало внешнеторговое финансирование и даже предоставляло оборотный капитал для фирм, занятых в международном торговом обмене.

В декабре 1913 г. фирма «У. Брандт и сыновья» в Лондоне открыла суконной мануфактуре Торнтонов в Петербурге текущий счет на сумму 40 тыс. ф. ст. в пользу Херберта Торнтона, Бредфорд (Herbert Thornton, Bradford). Этот кредит предоставлялся из соображений безопасности под разные виды ценных бумаг, частью переданных Брандту в Лондон (на 3,5 тыс. ф. ст. 4,5%-ных закладных листов Харьковского земельного банка, на 5 тыс. ф. ст. таких же бумаг Бессарабско-Таврического банка) и частью отданных в залог Петербургскому Частному банку. За первые четыре месяца 1914 г. мануфактура Торнтонов заплатила по своему счету с Брандтом 80 тыс. ф. ст. на покрытие закупок сырья, импортированного для нее фирмой Херберта Торнтона[46].

В тот же период в целях финансирования импорта Кнопом хлопка в Россию компания «Де Джерси и К°», Лондон, уплатила по своему счету с Брандтом около 68 тыс. ф. ст., которые предназначались на погашение долга поставщикам хлопка — американским фирмам, входившим в систему международной хлопкоторговли «Л. Кнопа», Е. Борнеманна (E. Bornemann), Новый Орлеан, и «Фрерихс и К°» (Frerichs & C°), Мемфис.

Отношения Брандта с канатным предприятием Дж. Хота (J. Hoth) в начале 1914 г. свидетельствуют о том, что последний получил около 58 тыс. ф. ст. краткосрочного торгового кредита от лондонских торговых банков Шредера (13 тыс. ф. ст.), Клейнворта (10 тыс. ф. ст.), Бэрингов (1 тыс. ф. ст.) и, очевидно, от самого Брандта (остальная сумма). По поручению петербургской бумагопрядильни Джеймса Бека (Beck) Брандт предоставлял кредит ряду фирм по экспорту хлопка в Александрии и ливерпульской фирме Фредерика Зареды (Zareda) на сумму свыше 11 тыс. ф. ст. для поставок хлопка-сырца на петербургскую фабрику Бека[47].

Обычным условием предоставления торгового кредита со стороны лондонских торговых банков являлась отправка им накладных на груз и страховых полисов. Такая практика была общепринятой в том случае, когда операция страхования груза совершалась лондонскими страховыми компаниями. Банки также взимали комиссию по акцепту, которая в 1830-х гг. чаще всего превышала на 0,5% обычную учетную ставку. Подобное соотношение сохранилось в 1900-х гг.[48] На протяжении всего XIX в. разница в уровне учетного процента между Великобританией и Россией делал акцептное кредитование весьма выгодным видом бизнеса.

4.4. Торговый кредит и российская финансовая политика

Система финансирования внешней торговли не была целиком независима от экономической политики российского правительства. Особенно важно в этом отношении стремление правительства стабилизировать денежное обращение путем накопления злотого запаса и металлической монеты из благородных металлов. В последние годы западные исследователи подчеркивали в основном негативные аспекты введения в России золотого стандарта. Этот аргумент в плане влияния на развитие промышленного сектора экономики имеет под собой некоторые

основания, в особенности если курс золотого рубля оказался завышен. Но поскольку Россия пережила множество неудачных опытов с бумажно-денежным обращением, то уместно будет повторить, что экономическое развитие имеет, наряду с индустриальным, и торговое измерение. Завышенный курс русской валюты препятствовал развитию экспорта из страны, но стабильный курс благоприятно воздействовал на стоимость и объем иностранного кредита для развития экспортной торговли. И, что особенно важно для нашего исследования, стабильное денежное обращение стимулировало развитие кредитной системы, которая обеспечивала финансирование российской внешней торговли. При прочих равных условиях это приводило к понижению учетной ставки для векселей, участвующих в международных торговых операциях; такие сделки оказывалось легче осуществлять, а кредиты проще получить. В свою очередь, стабильная денежная система была способна оказать динамичное воздействие на российскую экономику, что могло послужить компенсирующим фактором того негативного влияния, которое устойчивая валюта, возможно, оказывала на индустриальный сектор[49].

До введения золотого стандарта те иностранные по происхождению торговые фирмы, которые специализировались на курсовых операциях с русским рублем, получали неплохую прибыль, но есть свидетельства, что занятые во внешней торговле России иностранные коммерсанты переживали немало затруднений из-за нестабильного курса русской валюты. До денежной реформы 1895—1897 гг. в России торговые дома, испытывающие потребность в переводе денежных средств за границу, стремились избегать этой операции в момент ослабления курса рубля. Например, в 1841 г. А. Ван Сассен, ввозивший в Россию кубинский сахар с помощью торгового кредита братьев Бэринг пытался расширить объем кредита в период падения курса русской валюты. В 1869 г. фирма «Ахенбах и Колли» в Москве уведомила братьев Бэринг о желании отсрочить уплату 18 тыс. ф. ст. по счету поставки чая фирмой «Рассел и К°» (Russell & C°), поскольку курс обмена валют тогда являлся «крайне неблагоприятным». Два года спустя другой московский клиент Бэрингов, торговый дом «Ценкер и К°» (Zenker & C°), просил о дополнительном кредите в размере 8—10 тыс. ф. ст., чтобы избежать, насколько возможно, переводов на Лондон при неблагоприятном обменном курсе. Когда русский рубль в период Первой мировой войны стал вновь нестабильным, торговые фирмы использовали подобную же стратегию[50].

4.5. Проверка кредитоспособности русских клиентов лондонскими акцептными домами

На рынках, подобных российскому, британские торговые банки были весьма осторожны при открытии кредита, если не могли получить информацию относительно деловых качеств потенциальных должников и их финансового положения. Желание узнать характер этих лиц являлось нечто большим, чем праздным любопытством. Определить состоятельность и кредитоспособность потенциального клиента в России для лондонских банкиров было делом нелегким. В этих условиях образ жизни клиента мог помочь составить представление о его отношении к бизнесу. Поэтому лондонские банкиры предпочитали иметь дело с клиентами трезвыми и осторожными в частной жизни, поскольку рассчитывали, что те сохранят эти качества и в деловой практике. В этом отношении лондонские финансисты следовали традиционному образцу предпринимательской этики, введенному их голландскими предшественниками.

Приемы оценки кредитоспособности клиента, применявшиеся банкирским домом в Амстердаме «Гопе и К°» (Hope & C°), ярко отражают эту практику. В 1812 г. один из партнеров их дома, П.С. Лябуше (P.C. Labouchere), находившийся с визитом в России, представил отчет о некоторых действующих в стране фирмах. В отчете не содержалось никаких количественных показателей их капитала, а скорее обобщалась ранее известная информация. Так, торговый дом «Крамер и Смит» (Cramer & Smith) оценивался как «активная фирма; [она] заключает крупные сделки с Америкой. Сам Крамер, пожалуй, чересчур оживлен и любит веселую кампанию». «Мейер и Брюкснер» (Meyer & Bruxner) является «блестящей фирмой. Мейер весьма раздражающая личность; Брюкснер богат, но несчастлив в браке». Блессиг был описан как, на первый взгляд, хитрый, но, «кажется, честный», а его фирма — как «хорошая компания»[51]. Но такие субъективные отзывы были в то время неизбежны. Даже самые видные фирмы, занятые в российской международной торговле, имели столь слабое представление о бухгалтерии, что не обладали точными сведениями относительно даже собственного финансового положения. Когда в 1791 г. скончался Джеймс Роуэнд (Rowand), совладелец московского торгового дома «Томсон, Роуэнд и К°» (Thomson, Rowand & C°), выяснилось, что счета им записывались с семилетним опозданием, и проверка платежеспособности фирмы оказалась поэтому фактически невозможной. И такие факты отнюдь не являлись исключением[52].

Усиленное внимание, которое стали уделять бухгалтерскому учету лондонские торговые банки в XIX в., создало почву для более объективной оценки потенциальных клиентов. Но даже в этом случае интерес к характеру клиента оставался весьма выраженным. В 1849 г., например, видные одесские хлеботорговцы из фирмы «Эрнест Маас и К°» (Ernest Mahs & C°) были представлены братьям Бэринг как имеющие «хороший бизнес», при этом отмечалось, что оба партнера «ведут весьма скромный образ жизни...»[53]. Отчет, составленный в 1896 г. фирмой «А. Клейнворт и К°», содержал уже более точные показатели финансового положения клиентов, но сохранил интерес к манере их повседневного поведения и чертам характера. Рижская фирма «Братья Камарины», торговавшая колониальным товаром, оценивалась как имеющая, по общему мнению, капитал в 1 млн руб., но сын одного из основателей, занимавший ответственный пост в фирме, изображался в мрачных тонах как, «по сути, искатель удовольствий», чья личная жизнь «окружена тайной». «[Ему] около 43—44 лет, имеет двоих детей, но разведен. Он не произвел... впечатление надежного делового человека, и, когда его мать умрет и он вступит в неограниченное обладание всем капиталом, для нас наступит весьма напряженный момент»[54].

Очевидно, акцептный бизнес не был лишен сентиментальности. По крайней мере, она помогала в трудных случаях решиться на нелегкие коммерческие шаги. В июне 1908 г. бизнесмены из банкирского дома Шредера рекомендовали фирме братьев Бэринг воздержаться от открытия кредита слабой петербургской фирме Колли (H.W. Colley), добавив от себя, что все же «испытывают уважение к фирме, с которой вели дела на протяжении многих лет»[55].

В то время как главные лондонские банкирские фирмы, вероятнее всего, наиболее прибыльным для себя делом считали эмиссию российских государственных или гарантированных правительством займов, акцептный кредит тем не менее оставался бизнесом, обеспечивающим хлеб насущный. Бэринги содержали собственное представительство в России в 1860—1870-х гг. прежде всего для наблюдения за эмиссионным делом, но затем оно стало играть вторую важную роль — направляло в Лондон сообщения относительно потенциальных российских клиентов банка. Это было стандартной практикой и с самого начала характеризовало методы деятельности банка Бэрингов в России.

Его интерес к финансированию русской торговли пробудился намного раньше под влиянием лондонского коммерсанта Джошуа Бэйтса (Bates), который намеревался экспортировать в

Британию шерсть из южного региона России. К 1825 г. Бэринги завязали контакт с фирмой «Л. Штиглиц и К°» в Петербурге. Штиглиц при этом занимался не только отправкой товаров в Лондон, но сообщал Бэрингам конфиденциальные сведения о характере и кредитоспособности потенциальных клиентов, с которыми банк мог бы иметь дело. В конце XIX в. такого рода сообщения Бэринги получали от «Э. Маас и К°» (Одесса и Гамбург) и «Вогау и К°» (Москва и Петербург)[56].

В случае с фирмой «А. Клейнворт и К°» в конце XIX — начале XX в. лондонского патрона сведениями об образе жизни и кредитоспособности русских клиентов снабжали А. Лессинг (Lessing), Роберт Банг (Bang), Густав Болдерман (Bolderman), фирма «Т. Циммерман и Р. Уолш» (Th. Zimmerman and R. Walsh), которые вели операции в России. Лессинги являлись богатой немецкой семьей еврейского происхождения, занятой в зерноторговле и пивоварении как в Лондоне, так и в Петербурге. Издавна они вели также торговлю русским металлом. В этой области они вошли в контакт с важными персонами русского делового мира, что позволило их фирме стать информированным источником коммерческих сведений, сообщаемых Клейнвортам в Лондон[57].

В таких областях бизнеса, как торговля лесом, где русские поставщики часто имели дело непосредственно с зарубежными агентами, минуя посредников в русских экспортных портах, кредитные рекомендации могли также выдаваться этими агентами, представляющими интересы русских торговцев на иностранных рынках. В Лондоне такими агентами выступали фирмы «Черчилль и Сим» (Churchill & Sim), «Прайс и Пирс» (Price & Pierce) и «Фой, Морган и К°» (Foy, Morgan & C°)[58].

На рубеже XIX—XX вв. донесения по русским делам, составленные на основе кредитных рекомендаций агентов, начали появляться в отчетах лондонских банков: от А. Шиммельпфеннига (A. Schimmelpfennig) — у банкирского дома «Клейнворт и К°», от «Сэйд и К° Лтд.» (Seyd & C° Ltd.) — у фирмы «Гут и К°» (Huth & C°). Отзывы о частных русских фирмах, как и о находившихся под контролем национальных меньшинств, в этих отчетах давались весьма нелестные. Но их общий тон не содержал серьезных оснований для критики российской коммерческой этики.

4.6. Коммерсанты, кредит и российская банковская система

В отличие от их британских конкурентов, опирающихся на кредиты лондонского Сити, немецкие международные фирмы, занятые в торговле с Россией, были лишены финансовой под-

держки со стороны германских банков, которые сосредоточились на обслуживании своих промышленных клиентов с тем, чтобы облегчить проникновение германских изделий на внешние рынки. Ряд крупных коммерческих фирм, руководимых этническими немцами, основали отделения в Британии, чтобы стать значимыми участниками англо-русской торговли[59]. Вследствие этого и из-за особенностей германской банковской системы лондонские акцепты оказались весьма важны для германской торговли[60]. Некоторая доля этих «немецких» акцептов касалась русско-германской торговли. До воссоединения Германии в 1871 г. векселя, выписанные в многочисленных и неизвестных валютах германских княжеств, учитывались по более высокой ставке, чем выписанные на Лондон в фунтах стерлингов[61].

Немецкий кредит приобретал различные формы. Отвергнув возможность учредить германские банки в России, германский капитал сыграл тем не менее весьма важную роль в становлении российских коммерческих банков. Подобно западноевропейским банкам, российские коммерческие банки овладели большей частью отечественного делового мира, с которым ранее работали по преимуществу банкирские дома. Банки стремились также принять участие в финансировании внешней торговли[62]. Их экспансия могла, казалось бы, создать угрозу британскому доминированию в данной области, но то обстоятельство, что Россия нуждалась в западных кредитах, и прежде всего Великобритании, главного кредитора внешней торговли, способствовало сохранению за ней ведущих позиций в основных российских портах. Однако, хотя британский кредит, несомненно, облегчил расширение внешней торговли Российской империи, понятное опасение лондонских банкиров по поводу финансового положения их русских клиентов сдерживало инициативу многих русских предпринимателей, желавших принять участие во внешнеторговых операциях. Судя по клиентским книгам, данные которых приведены выше, наиболее активные на русском рынке британские торговые банки были весьма осторожны с подбором клиентуры. Их стремление минимизировать риск затрудняло русским по происхождению предпринимателям с ограниченным капиталом доступ в корпоративный круг международных торговцев, которым был всегда открыт кредит в Лондоне. На это могли рассчитывать только русские фирмы с адекватными ресурсами капитала. На первом месте среди их шли хлопчатобумажные фабриканты и чаеторговцы.

Здесь необходимо остановиться на вопросе, насколько российские банки могли облегчить включение отечественных предпринимателей в международную торговлю. Современная бан-

ковская система в России появилась поздно. Только в 1860 г. был учрежден Государственный банк. Одной из основных целей, поставленных перед ним, являлось «оживление торговли». Банк имел право учитывать векселя и другие срочные обязательства и выдавать ссуды на срок до 6 месяцев. Первоначально его конторы открылись в Петербурге, Москве, Одессе, Киеве, Риге, Екатеринбурге, Харькове и Ростове-на-Дону, а в 1890-х гг. количество филиалов Государственного банка превышало 100. Несмотря на то что конторы банка находились в главных внешнеторговых центрах страны, его основным объектом являлось развитие внутреннего, а не международного кредита. Предоставляя ссуды под залог транспортных документов, например, банк распространял кредитные отношения во внутренней хлеботорговле. Тем не менее в 1890-х гг. в составе Учетно-ссудного комитета Государственного банка были представлены совладельцы крупных торговых домов, специализировавшихся на внешней торговле, такие как А.Е. Владимиров (чаеторговая фирма «Алексея Губкина преемник А. Кузнецов и К°»), О.М. Вогау и М.Ф. Марк (торговый дом «Вогау и К°») и И.К. Прове (торговый дом «Л. Кноп»). Комитет не только определял размер предоставляемого кредита, но и давал разрешение на каждую ссуду[63]. По сравнению с методами кредитования, применяемыми лондонскими торговыми банками, эта система отличалась громоздкостью, и потому известные в международных торговых кругах фирмы по большей части предпочитали сохранить установившиеся контакты с лондонскими источниками внешнеторгового кредита. Этот дополнительный, хотя и ограниченный в масштабах, кредитный ресурс, по всей вероятности, охотно использовался коммерсантами — российскими подданными. Возможно, Государственный банк, наряду с московскими коммерческими банками, принимал участие в финансировании экспорта произведенных в России товаров, который активно развивался на рубеже XIX—XX вв. В финансировании вывоза зерна из России Госбанк, напротив, не играл заметной роли[64].

Основные конторы Госбанка вели активные операции по покупке и продаже иностранных векселей, а зарубежные агентства банка скупали векселя в погашение кредита российским экспортерам, которые таким образом могли затем получить сумму векселя в рублях в любой российской конторе банка. Первоочередной целью при этом ставилось облегчить взаиморасчеты России с зарубежными странами[65].

В 1860-е гг. государство с большой благосклонностью отнеслось к созданию акционерных коммерческих банков. Этот процесс не противоречил интересам международных торговых ком-

паний, занятых торговлей с Россией. Они ясно представляли, что расширение торговых операций сдерживалось слабым развитием современного механизма взаиморасчетов с иностранными фирмами. Некоторые из тогдашних торговых домов в России стремились найти способ расширить масштабы биржевой торговли и тем самым укрепить общее основание внешней торговли.

Устав первого акционерного коммерческого банка в России — Петербургского Частного — был утвержден императором в 1864 г., но развитие этих кредитных институтов было подвержено резким колебаниям. Особенно это относится к Московскому региону. Развитие банков в Петербурге было заторможено резким биржевым кризисом 1873 г. и русско-турецкой войной 1877—1878 гг., в результате чего потерпели крах шесть недавно созданных банков. Вследствие этого правительство весьма осторожно разрешало создание новых банков.

Что касается характера российских банков, то петербургские представляли собой смешанный континентальный тип, они вели обычные депозитные операции, но с 1890-х гг. во все более заметном масштабе участвовали также в промышленных инвестициях. Главным исключением среди них являлся Волжско-Камский банк. Благодаря разветвленной сети отделений, особенно в Поволжье и на Урале, он придерживался стратегии кредитования хлебных грузов под залог транспортных документов. Коммерческие банки Москвы приближались к типу английских банков, предоставляющих только краткосрочный, строго коммерческий кредит для операций на внутреннем рынке. Слабая филиальная сеть отражала отсутствие у них интереса к финансированию международной торговли. Лишь Московско-Рязанский Торговый банк (с 1891 г. — Московский Международный Торговый банк) имел значительное число отделений, в том числе в основных внешнеторговых портах России[66].

Российский банки, очевидно, обслуживали внешнюю торговлю России, как того и следовало ожидать, но, как подчеркнула О. Крисп, «среди русских экономистов заметна тенденция обвинять российские банки в отсталой коммерческой структуре и неспособности освободить русскую внешнюю торговлю, в особенности импортную, от засилья иностранных фирм, однако эта критика лишь отчасти справедлива. Банки действительно снижали уровень влияния на рынке крупных монополистических торговых фирм... Что касается внешней торговли, то банки, учитывая их опыт и получаемую от зарубежных отделений информацию, могли давать русским фирмам, действующим на внешнем рынке, рекомендации об источниках снабжения и т. п., но

сама закупка и продажа товаров оставалась в руках этих торговцев. Представляется, что обвинения по адресу банков, по существу, относились к самому российскому торговому классу»[67]. Тем не менее О. Крисп далее пишет, что Е. Агад резко критиковал коммерческие банки за их пренебрежение к некоторым регионам, таким как Дальний Восток. Агад также утверждал, что отказ российских банков от финансирования импортной торговли открывал дорогу в эту сферу немецким коммерсантам, расширяющим свои кредитные операции[68].

Основатели Петербургского Частного коммерческого банка, учрежденного в 1864 г., видели его назначение в содействии петербургской торговле в целом и особенно в развитии операции учета векселей с иностранными фирмами. Банк призван был «действовать в качестве банкира петербургских коммерсантов наподобие лондонской системы...», планировалось, что новый банк «предпримет также прочие банковские операции, прием вкладов, учет векселей и т. п.»[69].

Разумеется, это не означало, что банк рассматривал финансирование внешней торговли в качестве важнейшей компоненты своей деятельности на международном финансовом рынке. Список основных акционеров банка отражает его интерес скорее к сфере бизнеса, которая считалась наиболее прибыльной в России, — к финансированию правительства и российских железнодорожных компаний. Агент Бэрингов в Петербурге, Джаттинг, сделал это наблюдение много лет спустя на основании изучения опыта деятельности банка[70].

Членами правления банка были выбраны барон Людвиг Гауф (Hauf); Григорий Елисеев (торговый дом братьев Елисеевых); Фредерик Мори (Mory), совладелец торгового дома «Асмус, Симонсен и К°» (Asmus, Simonsen & C°); Эдвард Казалет (Cazalet), представитель фирмы «Уильям Миллер и К°» (William Miller & C°); Чарльз Джаттинг (Jutting), агент банкирского дома Бэрингов (Baring Bros.) в Петербурге, и Георг Брандт (Brandt), председатель Петербургского биржевого комитета. Основными иностранными акционерами банка являлись лондонский банкирский дом «Бр. Бэринг», банкирские дома «Гопе и К°» (Hope & C°), Амстердам, «Мендельсон и К°» (Mendelsohn & C°), Берлин, «Дюффэ и К°» (Duffay & C°), Париж, и Ф.М. Магнус (Magnus), Берлин. Тем не менее главным акционером являлось российское правительство. Государство предоставило половину первоначального основного капитала банка, взяв на себя 40 тыс. акций на сумму 1 млн руб., отказавшись при этом от дивиденда по акциям в случае, если он не превысит 5%[71]. Иностранное влияние в банке дополнительно усиливалось персональным на-

значением на ответственные посты. Первый главный кассир банка, Альберт Лиман (Liman), прежде служил в берлинском Кассовом союзе (Kasso Verein), а до того работал в фирмах Мендельсона и Магнуса в Берлине. Глава учетного отделения банка Симон (Simon) также приехал из Берлина по рекомендации «Мендельсона и К°», а руководитель иностранного отделения Левин (Levin) был назначен по совету парижских Ротшильдов.

Даже присутствие среди учредителей банка Г.П. Елисеева, совладельца крупного русского торгового дома, объяснялось стремлением усилить позиции банка среди российских торговцев. Г.П. Елисеев прослужил в банке 18 лет, в том числе с 1875 г. по 1882 г. в должности председателя Совета. Его заменил сын А.Г. Елисеев, который в 1882—1884 гг. занимал в банке ту же должность. Главными клиентами банка в России были скорее промышленные, нежели торговые предприятия, но учет векселей, как видно из данных таблицы 5 Приложения 3, оставался важной составной частью банковского бизнеса. К сожалению, опубликованные материалы о кредитных операциях банка не различают учета внутренних и иностранных векселей, но последний вид операций в отношениях между Россией и Францией был, по всей очевидности, весьма важен. Банк также участвовал в других отраслях внешней торговли. В начале 1890-х гг. его руководство намеревалось создать новое комиссионное отделение. Ранее банк участвовал в комиссионной продаже, закупке и экспорте сахара, но по требованию своих клиентов расширил комиссионные операции на торговлю зерном и другими продуктами. С окончанием в 1894 г. «таможенной войны» с Германией банк сыграл весьма заметную, хотя и недолгую роль в экспортной торговле. В том году он стал крупнейшим экспортером в Петербурге, но угнетенное состояние хлебного рынка за границей предопределило то обстоятельство, что банк не получил от этой операции той прибыли, на которую рассчитывал. Он перенес хлеботорговую операцию в свое Ростовское отделение, открытое в августе 1894 г., но это не изменило общую неблагоприятную конъюнктуру[72].

Успех в целом деятельности Петербургского Частного банка и осознание германскими банками того факта, что они не получат разрешения на открытие собственных отделений в России, побудил их последовать примеру ведущих банкирских домов Германии — Мендельсона и Магнуса. В 1869—1872 гг. шесть российских акционерных коммерческих банков были учреждены при участии германского капитала, в том числе Петербургский Международный банк, созданный в 1869 г. при поддержке берлинского банка «Учетное общество» (Disconto Gesellschaft),

банкирских домов «Беренбург, Госслер и К°» (Berenburg, Gossler & C°), «Братья Бетам» (Betham Gebruder) и «Эрлангер и сыновья» (Erlanger & Sohne). В том же году возник Петербургский Учетный и ссудный банк, в создании которого заметную роль сыграли то же «Учетное общество» и Немецкий банк (Deutsche Bank), а в 1872 г. открылся Русский банк для внешней торговли, также с участием Немецкого банка[73]. Но, как показывает таблица 7 Приложения 3, среди учредителей российских коммерческих банков, занятых в международной торговле, значились не только немецкие фирмы, но также британские и русские. До 1880-х гг. иностранный капитал, притекавший в российские банки, был в основном немецкого происхождения. Затем, в 1890—1900-е гг., доминирующие позиции в этой области начинает занимать французский капитал[74].

Несмотря на процессы, происходящие в российской банковской системе, позиции британского капитала в финансировании внешней торговли оставались доминирующими. Уже упоминаемый агент Бэрингов в Петербурге Джаттинг в 1864 г. свидетельствовал: «...счета можно открыть в Государственном банке, это верно, но процедура эта обставлена таким множеством формальностей, что торговцы не пользуются этой возможностью, и, будучи правительственным учреждением, банк, я полагаю, не сможет обойтись без этих формальностей»[75]. Джаттинг не ожидал серьезной конкуренции со стороны российских банков в деле торгового кредита, полагая, что «наши (т. е. британские, занятые во внешней торговле с Россией. — *С.Т.*) коммерсанты, которые, как правило, используют английский капитал и английский кредит, скоро убедятся, что их давно отлаженные кредитные связи с Лондоном имеют массу преимуществ, от которых коммерческий банк или должен будет отказаться, или представить их на утверждение правления, что в деловой сфере не всегда желательно»[76].

Более существенной проблемой для российских банков до 1893 г. была нестабильность курса рубля. Их капитал в России, вложенный в неконвертируемую валюту, подвергался риску в случае понижательного давления на курс рубля на международном денежном рынке, а совершенные ими акцепты могли быть отвергнуты ведущими кредитными учреждениями, что ставило российские банки в весьма уязвимое положение.

Несмотря на эти препятствия, российские коммерческие банки уверяли публику, что внешняя торговля действительно является для них важной, приоритетной сферой. Московский Торговый банк, например, рассчитывал развить «обширную деятельность, включающую крупные поставки русским фабрикантам хлопка и индиго из Америки и Индии»[77]. Но самое откро-

венное стремление включиться в международный товарообмен проявил Русский для внешней торговли банк. В числе его учредителей (см. Приложение 3, таблицу 7) значились некоторые наиболее влиятельные внешнеторговые бизнесмены во главе с банкирским домом «Э.М. Мейер и К°» (E.M. Meyer & C°), С.В. Гвейером (Gwyer) и А. Гизико (Gisiko). Целью было провозглашено «поощрение и облегчение прямых сношений русских торговцев с Америкой, Индией и Китаем», для чего намечалось открыть отделение банка в Лондоне, действующее по инструкциям петербургского правления.

Джаттинг дал пессимистический отзыв относительно перспектив этого начинания, заметив, что «банк вряд ли ожидает длительный успех. Дела такого рода, как правило, гораздо лучше ведутся частными фирмами, и маловероятно, чтобы отделение банка в Лондоне, если оно учреждено не на английском уставе и не располагает крупным собственным капиталом (об этом сейчас нет и речи), сразу смогло бы занять высокое положение, которое единственно может принести успех в деле популяризации кредитных услуг банка»[78]. Однако же он признавал, что новый банк окажется в состоянии несколько потеснить с рынка банкирские дома «Дж.Г. Шредер и К°» (J.H. Schroeder & C°) и «К. Гамбро и сын» (C.J. Hambro & Son) в Одессе, и, кроме того, замечал, что инициаторы создания банка оказались весьма проницательны, используя желание наиболее влиятельных коммерческих фирм приобрести акции банка по номиналу, за что им предлагалось взамен войти в состав попечителей Лондонского филиала[79].

Когда через год отделение банка в Лондоне начало свои операции, в составе его руководства оказались известные в торговых кругах бизнесмены: Б.В. Курри (Currie) из фирмы «Глинс» (Glyns), А. Эден из торгового дома «Томсон, Бонар и К°» (Thomson, Bonar & C°), Мэгуир (Maguire) от «Мэтсон и К°» (Matheson & C°), а также совладелец торгового дома «Робертс, Луббок и К°» (Roberts, Lubbock & C°)[80]. Учредители банка смогли также привлечь влиятельных персон к управлению открытым в 1873 г. филиалом в Берлине, в составе администрации которого значились Эрнст Мендельсон-Бартольди (Mendelsohn-Bartholdy), совладелец банкирского дома «Мендельсон и К°» в Берлине, и барон Эдвард фон дер Хейдт (von der Heydt), сын бывшего министра торговли и финансов Пруссии и совладелец банкирской конторы «Э. фон дер Хейдт» также в Берлине[81]. Два зарубежных филиала банка, каждый с 2 млн руб. оборотного капитала, ждала различная судьба. К 1875 г. из-за потерь на торговых кредитах капитал Берлинского отделения был снижен до 1,5 млн руб.,

тогда как капитал Лондонского увеличен до 2,5 млн руб. С 1877 г. годовые отчеты банка не содержат упоминания о Берлинском отделении. Филиал в Лондоне действовал вплоть до революции 1917 г., сеть зарубежных отделений банка пополнилась агентствами в Париже и Генуе, открытыми в 1895 г., а также в Константинополе накануне Первой мировой войны[82].

На избранном для себя поприще Русский банк для внешней торговли действовал достаточно успешно. Несмотря на затруднения, с которыми ему пришлось столкнуться в первые 20 лет своего существования, акцептные счета банка к 1900 г. достигли почти 2,7 млн ф. ст., а к 1913 г. выросли до 3,7 млн ф. ст. (см. Приложение 3, таблицу 6). Не вполне ясно, какова была в них доля международных торговых операций, хотя очевидно, что бóльшая часть этих операций касается внутренней торговли. К сожалению, после 1896 г. в делопроизводстве банка перестали различаться внутренние и иностранные векселя, однако, хотя введение в 1897 г. золотого стандарта способствовало активизации банка на зарубежном рынке векселей, вряд ли этим была нарушена гегемония операций с внутренними векселями.

Другими российскими коммерческими банками, игравшими заметную роль в финансировании внешней торговли, являлись Русско-Китайский банк и Учетно-ссудный банк Персии.

Русско-Китайский банк, начавший действия в 1896 г., был учрежден для содействия русской торговле со странами Восточной Азии. В своей деятельности на Дальнем Востоке он пользовался поддержкой французского банка «Национальная Учетная контора» (Comptoir National d'Escompte), которая передала ему свои отделения в Шанхае[83]. Серьезный удар по деятельности банка нанесла русско-японская война 1904—1905 гг., из-за которой он фактически прекратил кредитные операции в регионе. К 1914 г. из более чем 100 филиалов банка $^3/_4$ находились в России, остальные — по большей части в Китае и Японии, но у банка были также отделения в Париже, Бомбее и Калькутте[84]. После слияния в 1910 г. с Северным банком, который был учрежден в 1901 г. по инициативе французского банка «Генеральное общество» (Sosiété Général), он стал называться Русско-Азиатским и совместно с Сибирским Торговым и Волжско-Камским банками снова начал кредитование русских торговцев, занятых во внешнеторговых операциях по азиатской сухопутной границе. В этой отсталой части Российской империи банковские услуги были почти не развиты, кредит русским торговцам предоставляли не только банки, но и московские и лодзинские текстильные фабриканты, изделия которых экспортировались в данный регион. Из-за длительности доставки сюда грузов кредит обычно

предоставлялся на срок до 1 года для текстильных товаров и не менее чем на 6 месяцев для всех остальных. В провинции Синьцзян (Внешняя Монголия) отделения Русско-Азиатского банка в Кульдже, Чугучаке и Кашгаре выдавали ссуды на срок от 6 до 9 месяцев со ставкой 10% годовых С учетом всех прочих начислений (расходы на инкассо векселей, комиссионные и др.) кредит обходился в 12% годовых в сравнении с 7—8%, взимаемыми банками обычно внутри России, или почти вдвое дороже, чем в торговле через европейскую границу России, финансируемой лондонским Сити. Мелкие торговцы обычно пользовались кредитом у более крупных и даже из более высокого процента, поскольку банки не предоставляли им кредитных услуг.

В Синьцзяне Русско-Азиатский банк, по всей видимости, действовал в интересах крупных русских торговцев. При каждом отделении здесь существовал особый учетный комитет в составе наиболее авторитетных местных торговцев. Комитет снабжал банк сведениями о кредитоспособности заявителей, и по его решению устанавливался кредитный лимит для новых клиентов. К сожалению, хотя известно, что за 1904—1913 гг. счет «полученных векселей» в Русско-Азиатском банке вырос с 42,7 млн руб. до 141,3 млн, остается неясным, какая часть из них предназначалась для обслуживания внешнеторговых операций[85].

В открытых морских портах Китая, где Русско-Китайский банк появился довольно поздно, русские компании, ведущие здесь торговые операции, вынуждены были искать кредит на стороне, и лишь изредка российские подданные прибегали к помощи китайских банков. Торговый дом «Вдова Катуар с сыном и К°» (Widow Catoire, Son & C°) использовал в своей дальневосточной торговле кредит японского банка Мацуда (Matsuda Bank)[86]. В этой области кредит из Лондона для большинства солидных российских фирм оказывался весьма кстати. В случае с «Бр. Бэринг» важным контактом являлась связь их партнера, уроженца Америки Джошуа Бэйтса (Bates), с американским торговым домом «Рассел и К°» (Russell & C°)[87]. В 1869 г. Бэринги принимали участие в финансировании фирмой Рассела экспорта чая в Россию за счет московского торгового дома «Ахенбах и Колли» (Achenbach & Colley)[88]. Три года спустя представитель Бэрингов в России Чарльз Джаттинг (Jutting) подыскивал для Рассела дополнительный бизнес в Москве, заручившись на то согласием фирмы «Ценкер и К°» (Zenker & C°) при условии кредитования ее Бэрингами. Он писал, что намечает посетить также богатых чаеторговцев Трапезникова, Боткина и Шапошникова, и если другие ведущие импортеры, Вогау и Катуар, выразят согласие сотрудничать, то он предложит им открыть кредит у Бэ-

рингов «на обычных условиях», с отправкой транспортных документов по их приказу и страховкой в Лондоне[89].

Справочная книга клиентов банкирского дома «А. Клейнворт и К°» (A. Kleinwort & C°) содержит сведения, что в 1880-х гг. эта фирма кредитовала в значительном масштабе основных экспортеров китайского чая в Россию — торговые дома «Токмаков, Молотков и К°» и «Пятаков, Молчанов и К°». Циркуляры фирмы «У. Брандт и сыновья» и счета банкирского дома Н.М. Ротшильда подтверждают, что они также являлись кредиторами названных фирм[90]. Клейнворт снабжал крупными кредитами также отделение фирмы «В. Высоцкий и К°» в Калькутте, открытое в 1904 г.[91] Можно констатировать, что в финансировании импорта китайского чая в Россию принимала участие и Банковская корпорация Гонконга и Шанхая (Hong Kong and Shanghai Banking Corporation), равно как и фирма «Ф. Гут и К°» (F. Huth & C°)[92]. Аналогичные цели преследовал российский Учетно-ссудный банк Персии. Отделение банка в Тегеране целенаправленно поддерживало русскую торговлю, и его деятельность создавала острую конкуренцию британским и индийским коммерсантам[93].

Единственным иностранным банком, которому было разрешено открыть собственные филиалы в России, на всем протяжении XIX в. оставался французский банк «Лионский кредит» (Crédit Lyonnais), чьи отделения действовали в Петербурге, Москве и Одессе. Вполне логично предположить, что он сыграл некую роль в финансировании российской внешней торговли, помимо участия в инвестировании промышленности и поддержке биржевого курса российских ценных бумаг[94].

В 1903 г. возник план создания крупного Англо-Русского банка, который должен был действовать в континентальном стиле, т. е. как промышленный инвестиционный банк, но русско-японская война заставила повременить с этим начинанием. Наконец, в 1909 г. оформился Англо-Русский трест с Англо-Русским банком как его подразделением. Через три года он сменил название на Британский банк для внешней торговли (British Bank for Foreign Trade)[95]. По инициативе Чарльза Криспа (Crisp), председателя правления банка и его фактического создателя, банк в 1910 г. приобрел 30% акций Русского Торгово-промышленного банка, действовавшего с 1890 г. в Петербурге и имевшего более 100 отделений. Официальными целями Британского банка для внешней торговли являлись инвестиции в российскую промышленность и предоставление долгосрочных кредитов для британских импортеров с тем, чтобы поощрить британские фирмы к выполнению обильных русских заказов.

В этой области доминировали германские фирмы. На взгляд Ч. Криспа, такая ситуация объяснялась тем, что в России не было «банков, сочувствующих торговле с Англией». Филиал Русского Торгово-промышленного банка был открыт в Лондоне, покровительство ему оказывали английские торговцы, связанные с Россией давними торговыми интересами. В 1911 г. Ч. Крисп весьма оптимистично оценивал перспективы начинания: «Я полагаю, что этот банк сделает кое-что, чтобы помочь торговцам в деле развития России. Мы готовы приветствовать в качестве клиента любого, кто захочет установить отношения с Россией. Сегодня мы сотрудничаем с некоторыми крупнейшими промышленниками страны, но любому производителю, мелкому или крупному, кто обратится в банк, гарантировано всяческое содействие, которое окажется в наших силах. Через наши агентства они смогут установить размер кредита любому импортеру в Россию. Мы с удовольствием профинансируем их сделки, и я верю, что, если этот банк в будущем станет приносить существенную прибыль, это дополнительно принесет английским торговцам много выгод»[96].

Коммерческая стратегия банка была весьма проста. В 1911 г. правление доложило о росте прибыли и «весьма удовлетворительных результатах» деятельности Лондонского и Парижского отделений[97]. Сумма учтенных векселей выросла с 7315,2 тыс. ф. ст. в 1910 г. до 12958,5 тыс. ф. ст. в 1913 г., но отчет банка за 1913 г., в котором счет «иностранной монеты, векселей и т. п.» составлял всего 366,9 тыс. ф. ст., свидетельствует, что операция предназначалась в основном для обслуживания внутренней торговли. Британский банк для внешней торговли тем временем за тот же 1913 г. (по данным на 30 апреля 1914 г.) предоставил акцептный кредит на сумму 360,3 тыс. ф. ст. Учитывая сферу интересов банка, можно предположить, что бóльшая часть этих кредитов, очевидно, предназначалась для обслуживания русско-английской торговли[98].

Капиталы российских банков в целом увеличились со 114,6 млн руб. в 1894 г. до 188,4 млн руб. в 1900 г. 7 млн руб. приходилось на четыре новых банка, основанных в эти годы, остальной же прирост произошел за счет увеличения капиталов существующих банков. Эта динамика по большей части была обеспечена внутренними накоплениями, что несколько уменьшило долю иностранного капитала в банковской системе России, хотя в абсолютных цифрах его рост продолжался. К 1914 г. ресурсы акционерных коммерческих банков России составляли 6900 млн руб., но «медленный товарооборот, более долгие сроки векселя и слабо развитая система безвалютных взаимозачетов (клиринг)» снижали значение этих ресурсов[99].

4.7. Выводы

Представленный в главе материал свидетельствует о том, что лондонское Сити приобрело значение главного для России источника международного торгового кредита и что этот кредит, наряду с предоставленным из других западноевропейских финансовых центров или со стороны зарубежных фирм, сбывающих свою продукцию на российском рынке, являлся значительным и часто недооцениваемым вкладом в экономическое развитие России. Этот кредит действительно способствовал оживлению коммерции в России.

Проверка российских клиентов, осуществляемая британскими кредиторами, обнаружила, что традиционно распространенное на Западе представление о низком уровне деловой этики российских предпринимателей не соответствует действительности. Данное явление будет подробнее проанализировано в главе 5, где мы остановимся на деятельности иностранных фирм-экспатриантов, т. е. обосновавшихся в России и действующих на ее территории.

Участие в международной торговле оставалось для русских фирм сложным или малопривлекательным делом, и развитие российской банковской системы, как было показано, имело лишь ограниченный стимулирующий эффект.

Как нам удалось установить, в начале XX в. финансирование торгового товарооборота являлось одним из главных направлений развития российской банковской системы, но основная часть операций в этой области, по всей видимости, была связана с кредитным обслуживанием внутренней торговли[100]. Тем не менее российские банки играли растущую роль в снижении иностранного представительства в области экспортной торговли, в отношениях между русскими производителями и зарубежными потребителями. Эти банки также создавали серьезную конкуренцию иностранным торговым фирмам на внутреннем рынке, расширяя комиссионные операции и торговые сделки за собственный счет[101]. Открытием кредита банки предоставляли возможность русским фирмам, ведущим операции на внутреннем рынке, снизить степень влияния иностранных торговцев в морских портах и тем самым бросали вызов международным банкирским домам, действовавшим в России в качестве торговых посредников и опиравшимся на источники кредита в лондонском Сити и других финансовых центрах.

Участие множества иностранных торговых домов в создании ряда российских коммерческих банков имело под собой прочный экономический базис, в частности стремление получить

доступ к прибыльной эмиссии российских государственных фондов. Маловероятно, что такие фирмы видели в банках серьезного соперника или посредника в финансировании международной торговли. В 1907 г. журнал «Промышленность и торговля» писал, что Россия в этом отношении стартовала с учреждением Русско-Китайского и Российского Экспортного банка в Константинополе, который занимался экспортом русского сахара, но отмечал следующее: «...в настоящее время мы испытываем нехватку капитала и не можем думать о его экспорте... По этой причине мы должны стараться использовать наши связи с французским и английским денежным рынком»[102].

---

[1] Crisp O. Banking in the Industrialization of Tsarist Russia, 1860—1914 // Banking in the Early Stages of Industrialization / Cameron R. (ed.). Oxford, 1967. P. 183—238.

[2] То обстоятельство что ни одна из российских импортных фирм не пользовалась кредитом у лондонского банкирского дома «А. Клейнворт и сыновья» (A. Kleinwort & Sons), наводит на предположение, что в качестве финансовых посредников они использовали российские коммерческие банки (см: Kletnwort's Customer Reference Books, Passim).

[3] В.Г. Белинский описывал торговца как «в основе своей презренное, вульгарное существо, которое поклоняется Плутосу, богу богатых, и только ему одному» (цит. по: Gerschenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective. Cambridge, Mass., 1966. P. 166).

[4] Fairlie S. The Anglo-Russian Grain Trade, 1815—1861. Unpub. Ph.D. London, 1959. P. 387.

[5] P.R.O. C III/127, Henry Phill Letterbook to Wm. Crowie (21/3/1699) 1700 (цит. по: Price J.M. Multilateralism and/or Bilateralism: A note on the Settlement of British Trade Balance with 'the North' ca. 1700 // Economic History Review. 2nd series. Vol. XIV (1961). P. 259).

[6] Price J.M. Op. cit. P. 260; Wilson C. Anglo-Dutch Commerce in the Eighteenth Century. Cambridge, 1941. P. 24—25; Buist M.G. At Spas non Fracta: Hope & C°, 1770—1815. The Hague, 1974. P. 6, 22—34; Jackson G. Hull in the Eighteenth Century. London, 1972. P. 222. В начале 1800-х гг. британский путешественник Джон Джеймс утверждал, что русский сектор системы финансирования внешней торговли контролировался прусскими евреями и что «возникла столь оживленная торговля векселями и акцептами, что она полностью насытила рынок спроса» (James J. A Tour in Germany, Sweden, Russia and Poland. London, 1816. P. 293).

[7] P.R.O. SP91/101/234, Shairp to Suffolk, 8/12/1777.

[8] P.R.O. FO/65/14 Carmarthen to Fitzherbert, 17/11/1786; Buist M.G. Op. cit. P. 69.

[9] Thomton H. An Enquiry into Paper Credit. London, 1802. P. 59 (цит. по: Chapman S.D. The Rise of Merchant Banking. London, 1984. P. 9).

[10] Buist M.G. Op. cit. P. 48—69.

[11] Truptil R.J. British Banks and the London Money Market. London, 1936. P. 132.

[12] Захаров В.Н. Товарно-кредитные операции западноевропейских купцов на русском рынке в начале XVIII в. // Русский город. Вып. 7. М., 1984. С. 147.

[13] Там же. С. 127—129.

[14] Chapman S.D. Op. cit. P. 1—2.

[15] BBGH. HC. 17. 55, John Wilson & C°, London, to Baring Bros. 8/10/1849.

[16] Feis H. Europe the World's Banker. London, 1930. P. 66.

[17] Brandts' Records. Nottingham. St. Petersburg Letterbooks, Jan.—July 1914; BBGH. HC. 10.28. Part 2. 7/3/1864. C. Jutting to Baring Bros.

[18] Ibid. Jan.—June, 1913. Самое раннее известие относится к 1789 г., когда фирма «Уилберфорс, Смит и К°» (Wilberforce, Smith & C°) и ее торговые партнеры в балтийских портах России открыли рублевые счета коммерсантам «Кэттли, Прескотт и К°» (Cattley, Prescot & C°) в Петербурге и «Торли, Ухтерлони и К°» (Thorley, Ouchterlony & C°) в Нарве. (Leighton-Boyce J.A.S.L. Smiths the Bankers, 1658—1958. London, 1958. P. 200—201).

[19] BBGH. HC. 10.1.2. Stieglitz to Barings, 28/6/1830.

[20] Ibid. 10.28. Part 2. 7/3/1864. C. Jutting to Baring Bros.

[21] Fairlie S. Op. cit. P. 388.

[22] Янсон Ю.[Э.] Статистическое исследование о хлебной торговле в Одесском районе. СПб., 1870.

[23] Fairlie S. Op. cit. P. 392; Nelkenbrecher J.C. Taschenbuch der Neuesten Muenz. Prague, 1802; Doering E. Handbuch der Munz-Wechsel Mass und Gewichtskunde... 2nd ed. Coblenz, 1854. S. 261; Murray J. Handbook for Travellers in Turkey. 4th ed. London, 1878. P. 20; Ubicini A. Lettres sur la Turquie. 2 vols. Paris, 1853—1854. Vol. 1. P. 317. Цит. из последних трех изданий по: Michov V.V. Contribution à l'Histoire du Commerce de la Turquie et la Bulgarie. 6 Vols. Sofia, 1970.

[24] Shoemaker M.W. Russo-German Economic Relations. 1850—1914. Ph.D. Syracuse, 1979. P. 70.

[25] Beable W.H. Commercial Russia. London, 1918. P. 77—78.

[26] Truptil R.J. Op. cit. P. 147.

[27] Важно иметь в виду, что лондонские торговые банкиры до 1914 г. не утратили своей торговой функции, оставаясь коммерсантами по сути и по формальному названию. Впечатляющим примером в этом смысле является предложение лондонской фирмы «Джон Губбард и К°» (John Hubbard & C°), сделанное в 1908 г. братьям Бэринг, о совместной продаже в Великобритании русского сахара, рафинированного на заводах киевского сахарного магната Л. Бродского. Сделка предусматривала совместную продажу фирмами от имени Бродского сахара, «поставляемого через 2, 3 или 4 месяца». В соглашении определялось следующее: «Контракт надлежит послать на подпись Бродскому для одобрения и признания продажи. По получении ответа мы акцептуем его векселя в 80% номинала, срок которых определяется через 15 дней после получения квитанции на документы, которые оплачиваются наличными по прибытии груза». Комиссионные по продаже намечались в пределах

1%, брокерское вознаграждение — $^1/_2$—$^2/_3$% (BBBG. London Credit Registers, Vol. 2. P. 52).

[28] P.R.O. FO 65/47/228 Shairp to Hanmond, 20th October, 1800; Diaper S. The History of Kleinwort, Sons. & C° in Merchant Banking. Unpublished Ph.D., Nottingham, 1983. P. 152.

[29] Семенов А.С. Россия и Англия: Экономические отношения в середине XIX века. Л., 1975. С. 142—154. Несмотря на войну, британский капитал участвовал в эмиссии российского государственного займа 1855 г. (Jenks L.H. The Migration of British Capital to 1875. N.Y., 1927. P. 285).

[30] BBGH. HC. 10.28. Part I. Jutting to Baring Bros., 7/3/1864; Chapman S.D. Op. cit. P. 107. Доминирование Лондона на рынке торговых кредитов для России продолжалось вплоть до революции, хотя континентальные банки, заинтересованные в российском ссудном рынке, были известны в Лондоне как агенты российских банков (см. Приложение 3, таблицу 1). Британскими банкирскими домами, приобретшими известность в этом смысле, являлись к 1914 г. «Братья Лазар» (Lazard Frères, 15 агентств), «Дж. Г. Шредер» (J.H. Schroeder, 8 агентств), «Сэмюэль Монтэгю» (Samuel Montagu, 4 агентства) и «У. Брандта сыновья и К°» (Wm. Brandt's Sons & C°, 3 агентства).

[31] Carstensen F.V. American Enterprise in Foreign Markets. N. Carolina, 1984. P. 95, 230—231; P.R.O. FO 371/14836.

[32] Feis H. Op. cit. P. 66

[33] BBGH. HC. 10. 28.6. P. 2, 26/4/1871.

[34] Промышленность и торговля. 1907. № 13.

[35] Coxe W. Travels in Poland, Russia, Sweden and Denmark. London, 1781. Vol. 2. P. 321—324; P.R.O. F065/14. Carmarthen to Fitzherbert, 17/11/1786.

[36] Diaper S. Op. cit. P. 152, 169—172; Chapman S.D. Merchant Enterprise in Britain. From the Industrial Revolution to World War I. P. 121.

[37] См. подр. главу 7, раздел 7.2. Данные об акцептах Брандта см.: Misc. Ledger of William Brandt's Sons & C°. London School of Economics Library WC2.

[38] Rothschild's Archives London Account for 1900, Entries for Volga Kama Bank and Russian State Bank; BBGH. HC. 10.28.10. Part III, 1863; Agahd E. Grossbanken and Weltmarkt. Berlin, 1914. S. 112 (здесь: Crisp O. Studies in the Russian Economy before 1914. London, 1976. P. 141).

[39] Rothschild's Archives. Uncatalogued Ledgers.

[40] Menke C.F. Die Wirtschaftlichen und Politischen Beziehungen der Hansestaedte zu Russland im 18 und Fruehen 19. Jahrhundert. Unpublished. Ph.D. Phil. Goettingen, 1959. S. 348.

[41] BBGH. HC. 10.11.2. 26/11/1841.

[42] Ibid. 10.11.7. P. I. 1847.

[43] Ibid. 10.28.3. 18/1/1865.

[44] Ibid. 10.28. VIII, 8/1/1879.

[45] Ibid. 10.28.3. 11/7/1865.

[46] Brandts Records. University of Nottingham. St. Petersburg Letterbook, Jan.—June 1914.

[47] Ibid.

[48] BBGH. HC. 10.1.2. Stieglitz to Baring, 28/6/1830; BBBG. London credit Registers. Vol. 2. P. 52.

[49] Kahan A. Government Policies and the Industrialization of Russia // Journal of Economic History. 1967. No. 27. P. 460—477. См. также рецензию Р. Ольсена на книгу П. Грегори о русском национальном доходе: R.J. Olsen's review of P. Gregory «Russian National Income. 1885—1913. Cambridge, 1982» // Journal of Economic History. 1988. No. 17.

[50] BBGH. HC.10.11.2. Van Sassen to Baring Bros., 26/11/1841; HC.10.28.5., 12/5/1869; HC. 10.28.6., 1871. P. 2.

[51] Другие оценки см.: Buist M.G. Op. cit. P. 511.

[52] Ibid. P. 36.

[53] BBGH. HC. 10.6.33., 20/1/1849. John Mollet & C° to Barings.

[54] A. Kleinwort & C°, Credit Reference Book, Denmark, Norway and Sweden, Vol. 451, 1875—1906. P. 5, Albrecht & C°, Moscow, to Kleinworts, May, 1896.

[55] BBBG. London Credit Registers. Vol. 1. Entry for 15/6/1908. Фирма прекратила платежи в октябре 1908 г.

[56] BBGH. HC. 10.1.1. Stieglitz to Barings, 6/11/1825; BBBG. Character Ref. Book Europe 3, entry. 3950. Лондонские торговые банки также обменивались информацией относительно заграничных клиентов (BBBG. London Credit Registers, passim).

[57] A. Kleinwort & Sons. Character Reference. Book, Guildhall Library. Vol. 446, 1905—1910. P. 40; Kettle M. The Allies and the Russian Collapse. Vol. 1. London, 1981. P. 137—139.

[58] BBBG. London Credit Registers. Vol. 2. P. 52, 59.

[59] См. подробнее главу 7, раздел 7.2.

[60] Акцептный кредит, предоставленный фирмам в других странах, должен был аналогичным образом включить некоторое финансирование их торговли с Россией.

[61] Chapman S.D. Op. cit. P. 123.

[62] Claus R. Das Russische Bankwesen. Staats und Sozialwissenschaftliche Forschungen. Vol. 131. Leipzig, 1908. S. 126.

[63] История Москвы. Т. IV. М., 1954. С. 217; Глубев А.К. Русские банки. СПб., 1899. С. 2.

[64] Труды Императорского Вольного экономического общества. Т. 5. СПб., 1889.

[65] Banking in the Early Stages of Industrialization. P. 236. Эта политика напоминает практику российского правительства в XVIII в. (см.: Price J.M. Op. cit. P. 260—261).

[66] Голубев А.К. Указ. соч.; Brandt Circulars. 1872—1874. P. 252; 1891—1892. P. 277, 295.

[67] Crisp O. Studies in the Russian Economy before 1914. P. 219.

[68] Agahd E. Op. cit. P. 223.

[69] Очерки истории Ленинграда. Т. II. М.; Л., 1957. С. 159; BBGH. HC 10.28. Part 2. 30/4/1864. Jutting to Baring Bros.

[70] BBGH. HC. 10.28.6. 6/5/1871.

[71] Цит. по: Banking in the Early Stages of Industrialization. P. 199; Очерки истории Ленинграда. Т. II. С. 159.

[72] Петроградский Частный коммерческий банк за 50-летие его существования, 1864—1914. Пг., 1914. С. 67—71.

[73] Shoemaker M. Op. cit. S. 23; Очерки истории Ленинграда. Т. II. С. 161.

[74] См.: Бовыкин В.И. Французские банки в России. Конец XIX — начало XX в. М., 1999.

[75] BBGH. HC. 10.28. Part 2. 30/4/1864.

[76] Ibid. 10.28.6. Jutting to Baring Bros., 6/5/1871.

[77] Ibid. 10.28.6. 24/1/1872.

[78] Ibid. Jutting to Baring Bros., 14/4/1871.

[79] Ibid. Jutting to Baring Bros., 6/5/1871.

[80] Ibid. Jutting to Baring Bros., 9/5/1871.

[81] Brandt Circulars, 1872—1874. P. 395.

[82] Skinner T. London Banks, 1914—1915. London, 1916. P. 174.

[83] Левин И. Германские капиталы в России. СПб., 1914. С. 23. См. также: Crisp O. The Russo-Chinese Bank: An Episode in Franco-Russian Relations // SEER. 1974. No. 127. P. 197—212.

[84] Skinner T. Op. cit. P. 175—176. О сокращении кредитных операций Русско-Китайского банка после русско-японской войны см.: Романова Г.Н. Экономические отношения России и Китая на Дальнем Востоке, XIX — начало XX в. М., 1987. С. 107.

[85] Кротков Н.Н. Русская мануфактура и ее конкуренты на китайском рынке. М.; СПб., 1914. С. 99—100; Skinner T. Op. cit. P. 176.

[86] UCL Huth Papers, Box 5. M. Catoire, Paris, to Sir Harry Goschen 14/2/1924.

[87] Chapman S.D. Op. cit. P. 26—27, 32, 112.

[88] BBGH. HC. 10.28.5. 12/5/1869.

[89] Ibid. 10.28.6. 12 /6/1872.

[90] A. Kleinwort & C°. Character Reference Books. Vol. 443, 1885—1887. P. 66, 71, 445; 1889—1892. P. 148.

[91] Ibid. Vol. 458, 1891—1910.

[92] UCL Huth papers. File No. 426.

[93] Claus R. Op. cit. S. 110—111.

[94] Левин И. Указ. соч. С. 23; Skinner T. Op. cit. P. 443.

[95] The Times. 21 Oct. 1912. См. также: Dictionary of Business Biography. London, 1984. Vol. 1. P. 822—827; Skinner T. Op. cit.

[96] The Economist. 29th April. 1911. P. 898—899.

[97] Ibid. 18 May. 1912. P. 1164—1165 (данные о банковских прибылях за 1890 и 1908—1911 гг.). О прибылях за 1894—1898 гг. см.: Голубев А.К. Указ. соч. С. 34.

[98] Skinner T. Op. cit. P. 45.

[99] Ронин С. Иностранный капитал и русские банки. М., 1926. С. 27.

[100] Бовыкин В.И. Формирование финансового капитала в России. Конец XIX в. — 1908 г. М., 1984. С. 239—240.

[101] См.: Гиндин И.Ф. Банки и промышленность в России. М.; Л., 1927. С. 117. О комиссионерских и торговых операциях банков подробнее см. главу 6.

[102] Какой банк нужен нам на Балканах? // Промышленность и торговля. 1907. № 13.

Глава 5

ЭВОЛЮЦИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ РОССИИ: ФИРМЫ-ЭКСПАТРИАНТЫ (EXPATRIATE FIRMS)

5.1. Введение

В ходе анализа механизма международного товарообмена и глобализации мировой экономики применительно к России, о которых шла речь в главе 3, затрагивался вопрос о природе торговых фирм. Эволюция иностранных по происхождению коммерческих фирм в связи с общими изменениями торговой системы на протяжении XIX в. остается актуальной исследовательской проблемой. Попытка проследить эту эволюцию предпринимается в данной главе.

При изучении деятельности западноевропейских коммерсантов в российской экспортно-импортной торговле на протяжении XIX в. открывается возможность проверить некоторые выдвинутые в последние годы гипотезы о природе торгового предпринимательства. Учитывая, что во внешней торговле России доминировали так называемые фирмы-экспатрианты, т. е. основанные иностранцами по происхождению и ведущие операции на российском рынке, основное внимание будет уделено позициям в этой отрасли таких национальных групп, как британцы, немцы и греки. Совместными усилиями они сыграли решающую роль в процессе вовлечения России в систему международного товарообмена. Приступая к исследованию британского торгового сообщества, которое доминировало в российской внешней торговле в конце XVIII в., но уступило эту позицию немецким торговцам в XIX в., следует поставить ряд общих вопросов, затрагиваемых в последних работах по истории мировой внешней торговли. Насколько западное торговое предпринимательство узурпировало роль национального коммерческого сообщества в России, как, по мнению П. Кертина, это происходило в других частях мира[1]? До какой степени британская

торговая коммуна в России представляла собой часть британской «аристократической буржуазии»[2]? Почему британские торговцы, отправлявшиеся в Россию в конце XVIII в., оставались здесь на более долгий период, чем их коллеги в других центрах международной торговли, и отчего это явление не повторилось далее в XIX в.[3]? Было ли британское торговое сообщество закрытой кастой, как его изображали современники, или же, наряду с другими «торговыми диаспорами», занятыми в российской внешней торговле XIX в., оно трансформировалось в открытую группу, преодолевая национальную замкнутость? Соответствовало ли оно тому образцу, который Ч. Джонс выделил в составе международного торгового сообщества в Великобритании и других стран, а именно понятию космополитической буржуазии, «объединенной общей либеральной идеологией»[4]? Данная Джонсом характеристика международного торгового сообщества как отвергающего национализм и империализм также должна быть верифицирована на российском материале.

Уместным в данной связи представляется дать краткий обзор проблемы национальной принадлежности предпринимателя, поскольку этой проблеме уделялось постоянное и, пожалуй, преувеличенное внимание в российской и советской историографии внешней торговли России. Разумеется, напряженная международная ситуация кануна Первой мировой войны окрашивала в соответствующие цвета восприятие современниками англо-немецкого соперничества в области российской внешней торговли. Множество немецких и греческих фирм, о которых речь пойдет ниже, были столь тесно интегрированы с британскими экономическими и политическими интересами, что отсылки к их национальному происхождению лишь запутывали экономическую реальность. Термин «немец», следует подчеркнуть, употребляется нами для идентификации этнического происхождения, а также в качестве характеристики германских подданных после объединения Германии в 1871 г., как это можно понять из контекста.

Успех предпринимателей различной национальности оценивается нами по большей части на основе обычных экономических показателей, таких как размер капитала, доступность кредита, проникновение на внутренний рынок. Культурные различия при этом оказывали определенное воздействие на успех предпринимательства, как убедительно показал в своем исследовании проф. М. Кассон[5]. Однако в отношении иностранных по происхождению предпринимателей, живших в России на протяжении нескольких поколений, теория Кассона оказывается не вполне убедительной, поскольку их национальные культурные

особенности не играли решающей роли в деловом процветании. Но один из главных тезисов этого автора представляет ценность для нашего исследования, а именно наблюдение, что культурные особенности влияют на степень доверия предпринимателей друг другу, т. е. фактически на возможность их эффективного сотрудничества. Отмеченное культурное расхождение между западноевропейскими коммерсантами и русскими торговцами способно отчасти объяснить ту атмосферу взаимного недоверия, в которой осуществлялось их коммерческое взаимодействие[6].

Возвращаясь к основной теме главы, подчеркнем, что предметом нашего анализа является эволюция международных торговых фирм, которая происходила под воздействием долговременных изменений в мировой экономике в XIX в. «Старомодные» торговые дома, доминировавшие в международной торговле в начале XIX в., сталкивались с конкуренцией комиссионерских фирм, которые со второй четверти XIX в. имели возможность прибегать к ставшему более доступным западноевропейскому кредиту, в частности кредиту из Лондона. Разработанная некоторыми ведущими торговыми домами стратегия выживания, как мы сможем заметить ниже, способствовала тому, что они не были полностью вытеснены с российского рынка, но продолжали играть важную роль в экономическом развитии России. Конечно, деятельность торговых фирм не укладывалась в тесные рамки, и потому трудно квалифицировать их с абсолютной точностью, тем более что продолжительность товарооборота (долгосрочная торговля) всегда использовалась в качестве ключевого признака идентификации международных торговцев. В данной главе рассмотрены также различия между фирмами, торгующими через балтийские порты России, и их черноморскими коллегами.

Революция средств коммуникации, связанная с распространением телеграфного сообщения, дала толчок дальнейшей эволюции торговых фирм в России. Интеграция мировой экономики облегчала деятельность фирм, штаб-квартиры которых находились в стране, потребляющей продукты международного товарообмена, и поставки этих товаров со всего мира. Активность таких фирм на российском рынке будет рассмотрена для освещения вопроса о механизме функционирования глобальной торговой сети. Здесь особенно важна проблема контроля над процессом из определенного центра или на периферии.

Также будет рассмотрена степень участия традиционных фирм в развитии быстро разросшихся в конце XIX в. компаний по разведке природных месторождений и добыче российских полезных ископаемых.

Наконец, для того, чтобы определить стимул, побуждавший иностранные фирмы сохранять торговые связи с Россией, а русские фирмы — стремиться к преодолению преград на пути к внешним рынкам, мы попытаемся оценить рост капитала и уровень прибыльности ряда крупнейших торговых фирм, в отношении которых имеется необходимая финансовая информация. Это позволит провести предварительные сопоставления на международном уровне.

5.2. Расцвет британского торгового сообщества в России: зарождение «аристократической буржуазии»?

В середине XVIII в. британские коммерсанты отвоевали у своих голландских конкурентов ведущие позиции в международной торговле России. Это произошло в результате обоюдного воздействия интересов торговых предпринимателей и государства. Торговля с Балтийским регионом, как пишет Т. Эштон, в XVIII в. для Великобритании была намного важнее, чем со всеми тропическими владениями империи[7]. Поставки из России военно-морского снаряжения (пенька, парусина, корабельный лес) и железа имели для Британской империи стратегическое и экономическое значение, поскольку нарушали монополию Швеции в торговле этими товарами. Потребности британских судостроительных верфей в поставках из России поддерживали интерес британского правительства к русско-английской торговле вплоть до 1800-х гг. Эти поставки имели важное значение для британских коммерческих интересов в России. Представительная организация британских торговцев в России, Русская компания (Russia Company), подобно Восточно-Индийской компании (East India Company), была поэтому в состоянии оказывать значительное влияние на торговые и международные дела, в то время как другие привилегированные компании выродились в формальные объединения или благотворительные сообщества.

Это влияние прослеживается в ряде торговых договоров с Россией, укрепивших позиции компании[8]. Взаимосвязь между коммерческими интересами и политическими целями британского правительства проявилась также в привлечении известных британских торговцев к исполнению политических поручений. В этой связи можно упомянуть члена парламента Эдварда Форстера (Forster, 1730—1812), который долгое время занимал пост

управляющего Русской компанией, а также представителей трех семейств родом из Гулля, сосредоточивших коммерческую активность в Лондоне, — Портеров (Porters), Уилберфорсов (Wilberforces) и Торнтонов (Thorntons). В 1780-х гг. им совместно принадлежало семь мест в Палате общин[9]. Через Русскую компанию британские торговцы расширяли границы своего влияния, субсидируя, в частности, составителей брошюр о необходимости хороших коммерческих отношений с Россией. Ярким примером в этом смысле является вышедшее в Лондоне в 1805 г. сочинение Дж. Одди (J.J. Oddy) «Европейская торговля» («European Commerce»), которое стало одним из важнейших произведений о русской торговле, опубликованных в это время[10].

В самой России привилегированное положение британского торгового сообщества придавало ему беспрецедентную по сравнению с выходцами из других европейских стран сплоченность. В 1734—1787 гг. британские торговцы пользовались правом уплачивать импортные пошлины только в рублях, тогда как прочие обязаны были половину пошлин платить в рейхсталерах, и это принесло немалые выгоды в связи с постоянным обесцениванием рубля[11]. В связи с истечением в 1787 г. срока торгового договора 1766 г. эта привилегия была отменена, что подтолкнуло нескольких членов британского торгового сообщества в России к принятию российского подданства. Тех, кто пошел на этот шаг, исключили из Британской фактории — организации британского торгового сообщества в Петербурге[12]. Британская фактория впоследствии приняла меры в Великобритании, чтобы воспрепятствовать этим исключенным нанести какой-либо ущерб торговым операциям членов фактории[13].

Кроме краткого периода разрыва экономических отношений осенью 1800 г., произошедшего по прихоти неуравновешенного императора Павла I, члены британского торгового сообщества занимали весьма респектабельное положение в обществе, были «приняты при дворе и пользовались уважением русских»[14]. Тому имелись очевидные экономические причины. Британские коммерсанты, будучи, по сути, экспортными торговцами, выступали в роли основного посредника в крупном по масштабам и благоприятном для России товарообороте с Великобританией[15]. Они обеспечивали рынок сбыта для русских железа, леса и продуктов сельского хозяйства, экспорт которых приносил прибыль всему российскому обществу, а также стимулировал приток золота в государственную казну[16]. Более того, британские фирмы оказывали такие важные вспомогательные услуги, как предоставление фрахта и страхование товаров, и являлись основными поставщи-

ками кредита на внутреннем российском рынке для экспортно-импортных операций[17].

Кредитное посредничество, возможно, отразилось на характере деятельности тех британских фирм, которые доминировали в российской внешней торговле в конце XVIII в.[18] Британские фирмы обычно предоставляли долгосрочный кредит под товары, импортируемые в Россию для сбыта на внутреннем рынке, осенью выдавая русским торговцам ссуды для реализации товаров, которые должны были поступить в мае—августе следующего года[19]. Помимо значительных ресурсов капитала, эта операция требовала также экспертизы рынка для оценки кредитоспособности сомнительных российских торговцев, от которых непросто было получить компенсацию на законном основании. В начале 1790-х гг., например, «Торнтоны, Смалли, Бэйли и К°» (Thorntons, Smalley, Bailey & C°), одна из крупнейших английских фирм Петербурга, столкнулась с юридическими трудностями, когда попыталась законным путем покрыть убыток в размере 45 тыс. руб. (около 12 тыс. ф. ст.)[20]. Масштаб этих потерь дает некоторое представление об объеме кредитных сделок, заключаемых британскими международными торговцами и их российскими партнерами, действующими в качестве посредников в отношениях с российскими потребителями или производителями. Но иностранные торговые фирмы в России должны были идти на этот риск, так как в противном случае они оказывались совершенно неконкурентоспособны. Прежде всего, этот бизнес отличался высоким уровнем соперничества с фирмами, всеми правдами и неправдами борющимися за положение лидера на рынке. И их продолжительная активность в этой области свидетельствовала о том, что кредитный механизм чаще оказывался эффективным, нежели наоборот.

При прочих равных условиях, увеличение в 12 раз объема российского импорта за вторую половину XVIII в. должно было сопровождаться соответствующим приростом иностранного кредита, предоставленного для покупки российских товаров, хотя имеются свидетельства, что к концу XVIII в. русские торговцы были в состоянии в растущем объеме самостоятельно кредитовать закупочные операции на внутреннем рынке. Практика предоставления осенью кредита на товары, прибывающие весной следующего года, сохранялась, но клонилась к упадку, и под некоторые импортные товары, особенно кофе и сахар, больше не требовалось получать ссуды у международных торговцев[21].

Очевидно, что экономика России выигрывала от этой инъекции иностранного капитала, а накопление капитала отечественными торговцами устраняло преграды на их пути к участию в

международном товарообмене. Это наблюдение ставит под сомнение универсальность тезиса П. Кертина относительно того, что вестернизация международной торговли устраняет из этой области национальных торговцев. В случае с Россией отечественные торговцы медленно включались в сферу международного товарообмена, но это происходило по другим причинам, о которых речь пойдет ниже, в главе 6. Но тенденция их участия в этой области все же противоречит тезису Кертина.

Таблица 21

Связи британских торговых домов с петербургскими фирмами, 1825—1830 гг.

Российские фирмы (штаб-квартира в России)	Британские фирмы (правление в Великобритании)
G. Raikes	Wm. & Thomas Raikes (Лондон)
J. Holford	Holfords (Манчестер)
Mitchell & C°	John Mitchell (Лондон)
Egerton Hubbard	John Hubbard & C° (Лондон)
A. Hill & Whishaw	James Hill & Sons (Лондон)
T. Wright	J. Wright & C° (Лондон)
Cattley & Prescott	Cattley & Stephenson (Лондон)
Hornby & C°	Hornby & C° (Ливерпуль)
H.E. Schroeder	J.H. Schroeder (Лондон и Ливерпуль)
Wm. Brandt	Brandts (Лондон)
Thomson Bonar	Thomson Bonar (Лондон)
Thomas Wilson & C°	Wilson, Harvey & C° (Лондон)
G. Loder	Giles Loder & C° (Лондон), J.H. Busk. (Лондон)

Источники: BBGH. HC. 10.1.1. Stieglitz to Baring Bros., 6/11/1825 and HC. 10.3.7; Государственная внешняя торговля в разных ее видах за 1830 год. СПб., 1831.

Возвращаясь к деятельности международных торговых фирм, подчеркнем, что важные последствия вытекали из их *modus operandi*. Наиболее успешные из них имели отделения как в России, так и в ведущих кредитных центрах Западной Европы, прежде всего в Лондоне, все более и более приобретая, другими словами, характер «интернациональных фирм»[22]. Кредит за пределами Британской империи был сопряжен с большим рис-

ком, особенно если он носил не залоговый, а персональный характер. Если риск мог быть уменьшен благодаря сотрудничеству с зарубежной фирмой, контролируемой доверенным лицом, чаще всего родственником, шансы на успех резко возрастали. Множество ведущих британских фирм в Петербурге в XVIII в. были связаны такого рода отношениями (см. Приложение 1, таблицу 1). И, как свидетельствует таблица 21, такая практика продолжалась и в XIX в. Вопрос о том, в какой мере эта практика копировалась другими «торговыми диаспорами» в России, будет рассмотрен ниже, в разделе 5.3.

Ответственность за успех такой международной фирмы возлагалась на ее персонал в России, от которого требовалось детальное знакомство с рынком и приглашение старших партнеров в качестве резидентов в течение торгового сезона. Этот факт, во всяком случае, объясняет наблюдение Ст. Чепмена относительно того, что персонал международной торговой фирмы в России задерживался здесь на более длительный срок, чем в других странах — участниках международного товарообмена[23]. Эта система изменилась в XIX в., когда утвердился новый стиль бизнеса, позволяющий принимать важные решения на месте, в Лондоне. Фирма нуждалась также в крупном собственном капитале для покрытия безнадежных долгов, возврат которых в пределах 15% считался достаточной компенсацией.

Стратегическое значение экспортируемого из России морского снаряжения, в торговле которым преобладала британская торговая колония в Петербурге, несомненно, повышало ее престиж и политическое влияние в Лондоне. Кроме того, «наивный культурный снобизм русского дворянства» способствовал упрочению позиций британских торговцев в России[24]. Эти факторы, вкупе с высоким уровнем прибыли и соответствующим ему образом жизни, сделали пребывание в России для британского торговца XVIII в. довольно привлекательным, тем более что сезонный характер торговли на Балтийском и Белом морях позволял им регулярно и на длительный срок возвращаться в Великобританию[25]. В этих условиях британские торговцы усваивали стиль жизни, аналогичный способу существования «аристократической буржуазии», определение которой впервые было дано в вышедшей в 1873 г. знаменитой книге У. Бэджхота «Ломбард Стрит»[26]. Бэджхот исходил при этом из того, как коммерсант проводил свой досуг. Определенный стиль времяпрепровождения давал возможность коммерсанту расширить сферу своих экономических интересов или, по наблюдению П. Кейна и А. Хопкинса, следовать аристократическому образу жизни и придерживаться дилетантского подхода к бизнесу[27].

И, наконец, имеются свидетельства современников о характере и образе жизни британского торгового сообщества в России на протяжении всего рассматриваемого периода, которые добавляют к общей картине яркие штрихи. В конце XVIII в. британский консул в Петербурге отмечал: «Я никогда не видел приема при дворе более милостивого и щедрого, чем оказали их императорские высочества Британской фактории...»[28]

Полвека спустя немецкий обозреватель Коль (Kohl) был очарован образом жизни британской торговой диаспоры в России 1840-х гг. Здесь царил дух корпоративной касты, наслаждающейся жизнью в мирное время: «Они <англичане> пользуются преимуществами натурализовавшихся иностранцев без серьезных обязанностей. У них есть своя церковь, и, презирая все другие нации, в особенности своих покровителей, русских, они ведут закрытый образ жизни, ездят на английских лошадях и каретах, охотятся на медведей на Неве, так же как охотятся на тигра на Ганге, считают ниже своего достоинства снимать шляпу перед самим императором и гордятся неуязвимостью и непобедимостью своего флота, бросают вызов каждому, придираются ко всему, что видят, но высоко отзываются о правительстве, поскольку они высокого мнения о самих себе и проживают на великолепной набережной, носящей их имя (имеется в виду Английская набережная в Петербурге. — *С.Т.*), на которой размещаются также особняки многих богатых русских... Мне однажды заметили, что англичане-торговцы ведут самый привлекательный, самый крупный, наиболее солидный и самый приятный бизнес»[29].

Автор викторианской эпохи, Фредерик Вишау (Whishaw), служивший некоторое время в семейной фирме в Петербурге, оставил интересное описание досуга своих соотечественников в России. Воспоминания же его кузена Джеймса Вишау, видного члена британского торгового сообщества в 1879—1917 гг., как будто свидетельствуют о том, что дилетантский, любительский подход к бизнесу, который Кэйн и Хопкинс приписывали британскому торговому сообществу в целом, на самом деле существовал. Дж. Вишау писал о себе так: «Год 1879-й оказался весьма важен... для дилетанта, бывшего студента-медика, которому предстояло самостоятельно стать бизнесменом... Я окунулся в деловой мир, готовый правильно вести дела, но едва ли имел для этого необходимые познания»[30].

В действительности Вишау проявил себя гораздо более практичным бизнесменом, нежели это можно заключить из его мемуаров. Заметим, однако, что недостаток коммерческого образования не был присущ только этому предпринимателю, как мы

сможем убедиться ниже при изучении истории фирмы Губбарда в главе 7. Одним из самых строгих критиков британского подхода к бизнесу был Д. Маккензи Уоллес (Mackenzie Wallace). Опубликованный в 1916 г., в разгар мировой войны, его отзыв о британской способности противостоять немецкой конкуренции оставляет печальное впечатление: «Английское торговое сообщество в России должно было бороться против этой многочисленной, тщательно оснащенной армии вторжения, но, к сожалению, оказалось недостаточно подготовлено к этой борьбе. Пожилые члены сообщества — некоторые из них — прямые потомки пионеров, обосновавшихся в Архангельске в старые добрые времена, — были честными, респектабельными людьми консервативного типа, которые придерживались традиционных методов своих предков и даже не задумывались над тем, чтобы извлечь уроки из успешной практики их германских конкурентов... Большинство из них получили школьное образование в Англии, где они прониклись страстью к спорту и усвоили образ жизни более роскошный, нежели у их отцов и дедов, не получив специальных знаний для противодействия немецкой конкуренции, подрывающей основы британского коммерческого процветания в Петрограде»[31].

Поверхностный подход к бизнесу, присущий британскому торговому предпринимательству в России, способствовал снижению его конкурентоспособности перед лицом немецкой конкуренции. По иронии судьбы британские торговцы, по-видимому, намеревались придерживаться прежнего образа жизни, экономические основы которого были уже существенно подорваны. Изменившаяся конъюнктура в Западной Европе постепенно сужала британский рынок для таких традиционных российских экспортных товаров, как железо, сало и оснащение морских судов. Доступность кредита в Западной Европе с 1820-х гг. позволила большему числу конкурентов соперничать на рынке и повысила норму прибыли. С середины 1850-х гг. Россия была связана с Великобританией линией телеграфа, создавшего условия для постоянного контроля за торговой активностью и облегчившего управление экспортной торговлей российскими товарами. Строительство железных дорог и морская блокада России в годы Крымской войны повысили удельный вес внешней торговли по сухопутной границе. А с 1860-х гг. создание Государственного банка и сети акционерных коммерческих банков стимулировало обострение конкуренции на внутреннем кредитном рынке России. Однако конкурентоспособность британских коммерсантов должна быть оценена в более широком контексте на фоне других «торговых диаспор», активно проявивших себя во внешней торговле России XIX в.

5.3. «Торговые диаспоры» в России: влияние меняющейся коммерческой среды

Благосостояние иностранных предпринимательских сообществ, занятых в российской внешней торговле, зависело от разнообразных причин, но непосредственное воздействие государства в этом смысле было минимально. Это может быть продемонстрировано путем анализа менявшихся на протяжении XIX в. условий деятельности таких фирм. Тем не менее поддержка со стороны государства иностранных предпринимателей, принимавших российское подданство для облегчения торговых операций, влияла на соотношение сил между «торговыми диаспорами». В главе 1 мы уже рассматривали замаскированную форму немецкого участия в российской внешней торговле в конце XVIII в. через массовое вступление немецких коммерсантов в подданство Российской империи. Вероятно, в результате снижался масштаб немецкого присутствия во внешней торговле России, и внезапное немецкое преобладание в этой области, зафиксированное во второй четверти XIX в., выглядит более драматично, чем это было на самом деле. В действительности немецкие фирмы доминировали в российской импортной торговле еще раньше. В 1795 г. 10 ведущих немецких фирм концентрировали 18,7% импортной торговли России в сравнении с 12,6% у их британских конкурентов, а в 1830 г. соотношение было 43,4% и 20,4% соответственно, причем немецкие фирмы также энергично осваивали и область экспортной торговли (см. Приложение 1, таблицу 2). После Наполеоновских войн господство немецких торговых домов в международной торговле России упрочилось. К 1816 г. немецкие торговцы сосредотачивали почти 60% русской торговли по европейской границе, далеко опережая британских коммерсантов (34%). По всей очевидности, оптимизм британских торговых кругов по поводу послевоенных коммерческих перспектив был преувеличен. В декабре 1814 г. рекордное число новых членов (119 человек) пополнило состав Русской компании в Англии в надежде, вероятно, на расцвет русско-британской торговли, но их ожидания не оправдались[32].

Такое соотношение сил между немецкими и британскими фирмами сохранилось и в 1830 г., но к 1848 г. наметилось некоторое восстановление британских позиций по сравнению с германскими конкурентами. При этом удельный вес предпринимателей обеих наций во внешнеторговом обороте в целом снизился, не в последнюю очередь вследствие того, что ни одна из этих групп не обладала влиянием в черноморской торговле.

Здесь опередили всех остальных греческие фирмы, а также, в меньшей степени, итальянские и французские.

Колеблющаяся конъюнктура спроса в Британии и других странах на российские экспортные товары снизила важность этих поставок для британского рынка, и в результате уменьшалась заинтересованность Великобритании в России как внешнеторговом партнере. Участие в российской международной торговле британских торговых домов с резиденцией в России было, прежде всего, следствием деятельности старых фирм, которые вели операции на Балтийском и Белом морях с конца XVIII — начала XIX в.

На протяжении XIX в. все более становилось очевидным, что немецкие фирмы имеют больше преимуществ на российском рынке. Они оказались лучше подготовленными к использованию в своих интересах кредита, который стал доступнее в 1820-х гг. С этого времени немецкие фирмы, способные вести операции на основе ограниченных капитальных ресурсов, заняли видное положение в российской торговле на Балтийском море. Согласно наблюдению немецкого путешественника Коля (Kohl), посетившего Россию в 1840-х гг., «в Петербурге насчитывалось около 150 фирм, ведших морскую торговлю, из них 20—24 английских, 5 французских, одна испанская и около 100 немецких»[33]. Что касается участия русских в морской торговле через Петербургский порт, то, по подсчетам Л.С. Семенова, в 1853 г. насчитывалось только 34 русских фирмы из общего их числа — 154, а их торговый оборот которых составлял 13 млн руб. из общей суммы в 113 млн руб. Это наблюдение подтверждается анализом фамилий владельцев торговых фирм в России по данным на 1848 г., на основе которого удалось установить, что около 130 из 450 владельцев иностранных торговых фирм с оборотом более 50 тыс. руб. в год были немцами по происхождению[34].

Прекращение российской морской торговли в годы Крымской войны дало дополнительный стимул британским потребителям русских экспортных товаров для поиска альтернативных источников поставок. И такая переориентация была привлекательна для Великобритании. Она способствовала экономическому развитию Британской империи и отвечала интересам британского коммерческого флота. Сало из Австралии и Южной Америки стало замещать соответствующую российскую продукцию, индийский джут занял место русской пеньки, этот товар импортировался также из Ост-Индии, Венгрии и с Филиппин[35].

Поскольку британские фирмы в России по большей части осуществляли экспортную торговлю, тогда как немецкие фирмы

обычно вели смешанный импортно-экспортный бизнес, снижение значения России как поставщика этих товаров нанесло ущерб прежде всего объему сделок британских коммерсантов. У фирм, резиденция которых находилась в Великобритании, появлялось стремление переместить свои заграничные отделения в новые страны-поставщики.

Крымская война сопровождалась заметным и вполне ожидаемым ростом товарооборота через европейскую сухопутную границу России, а железнодорожное строительство придало этому процессу необратимость. Кроме того, благожелательный нейтралитет Пруссии по отношению к Российской империи во время войны послужил интересам немецких предпринимателей, облегчив им доступ на русский рынок, временно закрытый для британских экспортеров[36]. Впоследствии построенные железные дороги позволили вывозить крупные партии российского зерна в Западную Европу через порты Восточной Пруссии Кенигсберг и даже Данциг. Как и следовало ожидать, главными зерноторговыми фирмами здесь владели немцы[37].

Русская компания утверждала, что позиции греков в российской внешней торговле укрепились благодаря блокаде морского побережья России в период Крымской войны. Вероятно, это имело место скорее на Балтийском, нежели на Черном море. Вследствие блокады греки и торговцы других наций получили возможность экспортировать товары на судах под нейтральным флагом, но в реальности этот фактор не обеспечил им долговременного процветания. По данным российской официальной статистики внешней торговли, удельный вес греческих фирм снизился с 5,7% в 1850 г. до 4% в 1856 г.[38]

Для тех британских торговых фирм, которые продолжали заниматься экспортом потребительских товаров из России, их экономическое положение как поставщика британского рынка оказалось поставленным под сомнение конкуренцией со стороны торговых домов других стран. Лес и лен сохранили, тем не менее, свою значимость вплоть до 1914 г., этот список пополнили полезные ископаемые (нефть, уголь, руда) и скоропортящиеся сельскохозяйственные продукты. Последний обзор частных торговых фирм, занятых во внешней торговле России, проведенный в 1863 г., показал, что в Российской империи к тому времени действовало около 20 торговых домов, владельцы которых вели свое происхождение из Великобритании. Это было существенно меньше, чем в 1848 г., когда, по данным обзора Пальмерстона, в России действовало 34 таких фирмы[39]. Тем не менее четыре торговых дома, а именно «Эджертон Губбард» (Egerton Hubbard), «А.Г. Вишау» (A.G. Whishaw), «Андерсон и К°»

(Anderson & C°) и «Томсон Бонар» (Thomson Bonar), остались в числе ведущих торговых компаний Петербурга. К числу крупных внешнеторговых фирм относились также торговые дома «Кларк и К°» (Clarke & C°) в Архангельске, «Митчелл и К°» (Mitchell & C°) в Риге и «Томас Клэйхиллс и К°» (Thomas Clayhills & C°) в Ревеле (см. Приложение 1, таблицы 3—7). Однако к 1860-м гг. положение британских торговых компаний ухудшилось, и ведущие фирмы переключились с внешнеторговых операций на финансовые. В 1864 г. Джаттинг, агент Бэрингов в Петербурге, писал: «...английские дома здесь (в Петербурге. — *С.Т.*) и их лондонские связи весьма респектабельны и добропорядочны, но, за исключением "Г. Лодер и К°" [G. Loder & C°] и, возможно, "Губбард и К°" [Hubbard & C°], не относятся к компаниям первого ранга. Торговый дом "Г. Лодер и К°", управляющим которого состоит весьма проницательный в бизнесе г-н Баск [Busk], в настоящее время лишь изредка отправляет товары за собственный счет и в основном занимается обменными операциями с валютой, которые, как полагает фирма, приносят больше выгоды»[40].

Русско-британская торговля оставалась весьма привлекательным сектором. Например, фирмы, ведущие импортную торговлю хлопком и поддерживающие тесный контакт с коммерческими центрами в Великобритании, не испытывали затруднений. Ливерпуль и Манчестер оставались главными центрами европейской хлопкоторговли, и с развитием системы фьючерсных контрактов на хлопок после 1870 г. для фирм, занятых поставкой хлопка в Россию, было выгодно иметь своего представителя в одном из этих городов. Однако же британские фирмы, проявлявшие активность в этом секторе, часто управлялись менеджерами немецкого происхождения. Например, семья Прен контролировала подобную фирму по импорту хлопка, которая во второй половине XIX в. имела отделения в Петербурге, Лондоне и Ливерпуле. В 1863 г. фирмой было основано также представительство в Александрии (Египет), вероятно, в связи с «хлопковым голодом» во время Гражданской войны в США. После окончания войны, в 1871 г., она открыла филиал в Новом Орлеане (см. таблицу 22). Одним из основных условий успеха фирмы были прочные родственные связи.

Наиболее успешными были две купеческие семьи, которые имели немецкое происхождение и поддерживали торговые связи со своей исторической родиной, — выходцы из Бремена Стукены (Stucken) и особенно Шписы (Spies), родоначальником династии которых являлся Юлиус Шпис (1819—1897) из Эльберфельда, чьи сыновья возглавляли немецкую диаспору в Москве.

Они импортировали в Россию красители, машины для химической и текстильной отраслей, в то же время занимая видное место в трансатлантической хлопковой торговле. Наиболее известный выходец из этой семьи, Георг Шпис (1861—1926), занимался табачным производством, а также имел предприятия в сталелитейной и текстильной отраслях промышленности в России. В начале XX в. он сыграл заметную роль в развитии нефтедобычи на Северном Кавказе[41].

Таблица 22

Международные деловые связи семейства Прен (Prehn)

William Prehn & C°, Александрия, 1863	Robert Prehn & C°, Петербург (1851—1865)	Thomas Prehn & C°, Лондон (1851—1868), образован на основе поглощения фирмы S. Lichtenstein & C°
Prehn, Berens & C°, Новый Орлеан, 1871	Prehn & Grabbe, Москва	Prehn, Wilson & C°, Ливерпуль, 1856—1878
	Spies & Prehn, Москва, 1894 (в 1913 г. совладелец фирмы Эдмунд Прен состоял директором правления суконной мануфактуры Торнтона в Петербурге)	J. Wilson & C°, Мемель, 1854—1856
	James Prehn, Петербург, 1878 (в 1870 г. совладелец фирмы Louis Prehn состоял директором правления Московского Торгового банка)	
	Spies, Stucken & C°, Петербург, 1891	
	L. Spies, Дрезден	

Источник: Brandt Circulars. 1849—1855. P. 288, 321; 1856—1862. P. 21, 77; 1862—1866. P. 148, 393, 396, 399; 1866—1870. P. 181, 270; 1870—1872. P. 435; 1877—1878. P. 186, 303; 1882—1884. P. 59; 1891—1892. P. 539; 1893—1894. P. 517—518; 1896—1896. P. 491; 1897—1898. P. 25; 1899—1900. P. 209, 242; 1911—1912. P. 422.

По всей вероятности, разветвленные фамильные связи как фактор делового успеха в наибольшей мере получили воплощение в деятельности фирмы Кнопов[42]. Данная семья удерживала ведущие позиции на российском хлопковом рынке, фирма Кнопов располагала разветвленной сетью филиалов в Лондоне, Ливерпуле, Манчестере, ряде хлопкопроизводящих центров в США, Египте и Индии, а представители обширного клана Кнопов участвовали в качестве директоров в британских промышленных компаниях, интересы которых они представляли в России (см. Приложение 2, таблицу 2). К числу таких компаний относились «Братья Платт» (Platt Bros.) из Олдэма и «Джон Масгрейв и К°» (John Musgrave & C°) из Болтона.

Гражданская война в США лишь на короткое время оказала влияние на внешнеторговую деятельность России. Произошедший в результате войны сбой в импорте американского хлопка побуждал российские торговые фирмы искать альтернативные источники поставок хлопка для набиравшей силу российской текстильной промышленности[43]. Хлопкоторговые фирмы, связанные с Россией, возникли поэтому в Александрии и Бомбее. Для торговых домов создались условия для дальнейшего проникновения в хлопкопроизводящие регионы. Наглядной иллюстрацией тому служит история московского торгового дома «Ахенбах и Колли-мл.» (Achenbach & Colley jnr.), возникшего в конце 1858 г. на основе фирмы «Колли, Джордан и К°» (Colley, Jordan & C°). Совладельцы фирмы, немцы по происхождению, Герман Ахенбах и Генрих Вильгельм Колли стремились расширить масштабы своей хлопкоторговли, заключив соглашение с лондонскими Бэрингами[44]. Развивая торговые связи с Великобританией, этот торговый дом продолжил традицию, заложенную ранее такими фирмами, как фирмы Шредеров (Shroeders), Брандтов (Brandts) и «Штиглиц и К°» (Stieglitz & C°), и стал важным посредником в русско-британской торговле. Первые две из названных выше фирм придерживались в основном британской ориентации. Но даже во второй половине XIX в. современники продолжали охарактеризовывать торговые фирмы в России скорее по национальной принадлежности совладельцев, нежели по внешнеторговой ориентации.

Во внешнеторговых операциях в порту Архангельска в 1880-е гг. доминировали 14—15 фирм (см. Приложение 1, таблицу 3). Заметим, что крупнейшая из них — торговый дом «Грибанов, Фонтэн и К°» — была по составу партнеров русско-французской. Яков Грибанов вел торговые операции здесь по меньшей мере с 1830-х гг., а в начале 1850-х гг. принял в фирму партнера А. де Фонтэна (A. de Fontenes)[45]. Как это было принято

у торговых династий, занятых в международной торговле, сын де Фонтэна Эдуард работал в лондонской фирме Майкла Коттона (Cotton), представлявшего интересы архангельской фирмы[46]. В 1858 г. Эдуард де Фонтэн был принят в фирму в качестве партнера и впоследствии торговал в Лондоне под фирмой «Коттон и Фонтэн» (Cotton and Fontaines). Тем не менее эта связь быстро оборвалась. В начале 1870-х гг. торговый дом «Грибанов, Фонтэн и К°» был представлен в Лондоне фирмой «Уилсон и Мейер» (Wilson and Meyer), а после ее распада в 1875 г. — одним Уильямом Мейером. Тот факт, что по меньшей мере с 1880 г. сыновья Якова Грибанова вели отдельную торговлю в Архангельске, наводит на мысль, что второе поколение династии оставило родительский дом и прокладывало собственный путь в бизнесе, причем достаточно успешно (см. Приложение 1, таблицу 3)[47]. Другими крупными фирмами в Архангельске являлись «Джордж Линдес и К°» (G. Lindes & C°) и местные представительства петербургских торговых домов «Кларк и К°» (Clarke & C°) и «Е. Брандт и К°» (E.H. Brandt & C°)[48]. В местном порту вели торговлю также множество фирм с чисто русскими названиями, но объем их внешнеторговых операций был невелик.

Представительство русских в торговле через балтийские порты было еще более незначительным. Среди 20 ведущих компаний по экспорту зерна из Петербургского порта только две фирмы имели русскозвучащее название. В десятку крупнейших экспортеров входили британские фирмы «Эджертон Губбард и К°» (Egerton Hubbard & C°), «Кларк и К°» (Clarke & C°) и «А. Вишау и К°» (A.H. Whishaw & C°), но ведущие позиции в этом секторе занимали экспортные фирмы, совладельцы которых были немецкого происхождения, такие как «Е. Брандт и К°» (E.H. Brandt & C°) и «Г. Зускинд» (Susskind). В Либаве и Риге выходцы из остзейских губерний России и из Германии, а также представители других неславянских народов в 1886 г. преобладали среди ведущих экспортеров. Только в Ревеле, где действовали отделения петербургских британских торговых фирм «А. Вишау и К°», «Альфред Хинли и К°» (Alfred Henley & C°), Б. Вишау (B. Whishaw) и «Кларк и К°» (Clarke & C°), ощущалось серьезное присутствие британских интересов вне российской столицы. Тем не менее экспорт зерна из Ревеля контролировала фирма шотландского происхождения «Томас Клэйхиллс и К°» (Thomas Clayhills & C°), доля которой в общем вывозе зерна из Ревеля в 1884, 1885 и 1886 гг. соответственно составила 40%, 47% и 64%[49]. Ей принадлежала сеть агентств в разных пунктах, включая отдаленный Оренбург, а благодаря современной инфраструктуре торговли и сооружению каналов, соединяющих складские поме-

щения фирмы с портовой гаванью, ей удалось сократить издержки на погрузочно-разгрузочные работы по сравнению с другими ревельскими компаниями[50].

В 1890-х гг. в десятку крупнейших зерновых экспортеров из порта Петербурга входили «Е. Брандт и К°» (E.H. Brandt & C°), «Блессиг и К°» (Blessig & C°), «Леон и К°» (Leon & C°), «Альфред Хинли и К°» (Alfred Henley & C°), «Шрайбер и Фрон» (Schreiber & Frohne) и «Кларк и К°» (Clarke & C°). «Леон и К°» имели хорошо отлаженную систему связей в Западной Европе с Блейхредерами (Bleichroders) в Германии и фирмой «Дж. Джонсон и К°» (J. Johnson & C°) в Лондоне[51]. Особенно примечательно, что в те годы список ведущих экспортеров возглавлял Петербургский Частный коммерческий банк, а шестую строчку в нем занимал Петербургский Торгово-промышленный банк[52]. Активное участие банков в торговых операциях, о чем речь пойдет ниже, знаменовало новый этап в организации российской внешней торговли и в начале XX в. получило дальнейшее развитие[53]. Эта тенденция противоречила общей закономерности мировой торговли, в которой доминировали специализированные фирмы со штаб-квартирой в странах-потребителях, скорее занятые операциями с определенным видом товара, чем ограничивающие рамки свой активности каким-либо отдельным географическим регионом.

В начале 1900-х гг. лидирующие позиции в хлеботорговле через Петербургский порт занимали «Луи Дрейфус и С°» (Louis Dreyfus & C°), И. Гиршфельд (I. Hirschfeld), «Беренд и Блумберг» (Behrend & Blumberg), «Блессиг и К°» (Blessig & C°) и «Леон и К°» (Leon & C°), ведущие операции на основе зарубежного кредита, а также И.Г. Стахеев, «Вогау и К°» (Wogau & C°), В.М. Давидов, А.С. Осьминин и М.Н. Блинов, которые частично опирались на внутренние источники финансирования. В канун Первой мировой войны торговые фирмы Петербурга начали испытывать серьезную конкуренцию со стороны Русско-Скандинавской компании (Russo-Scandinavian Company), которая была связана с кредитными учреждениями Дании. Компания арендовала в Петербурге складские помещения, вступив в прямой контакт с производителями. В этом отношении ее деятельность можно сопоставить с активизацией в эти годы датских агентов на российском рынке масла и домашней птицы[54]. В Ревеле фирма «Томас Клэйхиллс и сын» (Thomas Clayhills & Son) продолжала доминировать в области экспорта зерна, на значительном удалении от нее следовали компании Эрхардта Дежио (Erhardt Degio), И.К. Кокса (I.K. Cox), «Мейер и К°» (Meyer & C°) и Гальбенека (Halbenek). В Либаве пальму первенства

удерживали «Беренд и К°» (Behrend & С°), «Грюнвальд и Мартенс» (Grunwald & Martens), «Закс и Гиршфельд» (Sachs & Hirschfeldt), «Н.И. Костоляндский, Рабинович и К°» и Элиасберг (Eliasberg), а в Риге лидерами отрасли являлись А. Ларсон (A. Larson), «Братья Левенштейн» (Lowenstein Bros.), «Гольдшмидт и К°» (Goldschmidt & С°), А. Цаймер (A. Zeimer) и С. Хан (S. Khan). Фирмы Ларсона и Левенштейнов концентрировали в своих руках до 62% всего экспорта пшеницы из Рижского порта. С. Хан вывозил российское зерно также через Данциг, равно как и другие немецкие фирмы, такие как «Ф. Бом и К°» (F. Bohm & С°), Л. Гольдгабер (L. Goldhaber), «Кербер и Клюг» (Kerber & Klug) и др. В Кенигсберге при поддержке Немецкого банка (Deutsche Bank) передовые позиции занимали экспортные фирмы Кастеля (Kastel), Шротера (Schroter) и Глицке (Glitske)[55].

Положение в других сферах российской экспортной торговли через северные порты зеркально отражало обнаружившиеся перемены в хлеботорговле. Член влиятельной Восточно-Английской лесной компании (East Anglian timber company) Джоусон (Jewson) отмечал по этому поводу, что «задолго до войны 1914—1918 гг. значительная часть русского лесного экспорта обслуживала британские интересы и контролировалась британским капиталом»[56].

Это утверждение имело под собой основание в сфере финансирования торговли. По всей вероятности, оно верно и в смысле организации торговли в Лондоне для британского и в меньшей степени континентального рынка. Однако же экспортные лесоторговые фирмы в Архангельске и Петербурге на рубеже XIX—XX вв. были преимущественно немецкими по составу совладельцев и, как можно предположить, занимались поставкой русского леса прежде всего на континентальный рынок Западной Европы. В Архангельске британских фирм не значилось в списке десяти ведущих экспортеров древесины, в Петербурге в первую десятку входили только две — Э. Мура (A. Moore) и Э. Рейнольдса (E. Reynolds), соответственно занимавшие 8-е и 9-е места. Рейнольдс начинал карьеру как доверенный лондонской фирмы «Фой, Морган и К°» (Foy, Morgan & С°) и вплоть до своей смерти в 1910 г. вел операции исключительно в ее интересах. Его сыновья перевели семейное дело в Лондон, оставив в Петербурге небольшое агентство[57]. Этот пример, по всей видимости, подтверждает сделанное нами в главе 3 наблюдение о том, что телеграф и пароход позволили торговле предметами потребления освободиться от зависимости от нахождения в экспортных центрах и сосредоточиться в странах-импортерах. Уход британских фирм из русской лесоторговли до некоторой степе-

ни стал следствием модернизации методов международной торговли и потому был вполне ожидаем. Русские поставщики древесины все более избегали торговцев-посредников в морских портах, предпочитая прямые поставки товара агентам за границей для сбыта на зарубежном рынке.

Участие британских торговых фирм в российской внешней торговле, начавшее сокращаться в первой половине XIX в., продолжило уменьшаться до начала XX в., когда после подписания англо-русского соглашения 1907 г. о Персии вновь обнаружился интерес британских фирм к торговле с Россией в целом и в особенности к разработке полезных ископаемых в Кавказском регионе. Тем не менее некоторые британские династии, участвовавшие в русско-британской торговле с 1800-х гг., такие как Губбарды (Hubbards), Вишау (Whishaws) и Кларки (Clarkes), продолжали операции в этой области и в начале 1900-х гг., причем их экономические интересы стали более разнообразны и включали банковское дело, промышленное производство и судоходство. Другие семейства, а именно Торнтоны (Thorntons), Томсоны (Thomsons) и Бонары (Bonars), продолжали обслуживать российскую внешнюю торговлю косвенным образом, участвуя в ее финансировании из лондонского Сити[58].

Хотя российское правительство в начале XIX в. стремилось поощрять развитие внешней торговли через порты на Черном море, серьезным препятствием тому служили неудовлетворительные средства сообщения с внутренними районами и нехватка удобных естественных гаваней. До 1864 г. ни один из южных портов России не имел железнодорожного сообщения с другими регионами страны. Тем не менее греческие торговцы сумели воспользоваться предоставляемыми российскими властями льготами и открывшимися возможностями ввоза зерна в Великобританию после отмены правительством Р. Пиля в 1846 г. хлебных законов. В результате к 1850 г. фирмы таких предпринимателей, как А. Родоканаки (A. Rodocanachi) в Одессе, Таганроге и Ростове-на-Дону, И. Ралли (J. Ralli) в Одессе, И. Скараманга (I. Scaramanga) в Таганроге и Ростове-на-Дону, Р. Ираклиди (R. Iraklidi) в Одессе и А. Зарифи (A. Zarifi) в Одессе, при полном отсутствии конкуренции со стороны русских фирм, достигли такого масштаба экспортных операций, что их справедливо называли в числе крупнейших торговых компаний Российской империи[59]. Клановая корпоративность и развитый дух национальной самоидентификации весьма способствовали успеху греческих фирм в международной торговле в эпоху до изобретения телеграфа.

Многие из греческих семейств, приобретших известность в торговых операциях в Восточном Средиземноморье и Черноморском регионе, являлись выходцами с острова Хиос[60]. Преследования со стороны турок и особенно устроенная ими резня 1822 г. стимулировали эмиграцию греков с острова и широкое распространение греческой диаспоры. В Причерноморье греки получили привилегии со стороны российского правительства, рассчитывавшего таким образом заручиться поддержкой христианского населения Оттоманской империи[61].

Самым процветающим семейством в черноморской торговле и, возможно, наиболее успешной торговой династией в XIX в. являлись братья Ралли (Ralli). Ими была создана целая сеть блестящих торговых фирм. Джон Ралли возглавил торговый дом в Одессе, Томас — в Константинополе, Август — в Марселе, Евстратиус — сначала в Ливерпуле, а затем в Лондоне, и семья заняла необходимые стратегические позиции для участия в черноморской торговле. В 1818 г. Джон Ралли вместе с четырьмя младшими братьями основал в Лондоне фирму «Ралли и Петрококино» (Ralli & Petrocochino), позднее — «Братья Ралли» (Ralli Bros.). Эта фирма, являвшаяся фактически центром семейного бизнеса, просуществовала непрерывно до 1961 г. Семья Ралли стала лидером греческого землячества в Великобритании. Кроме того, в дополнение к своим отделениям в Российской империи и Западной Европе она создала сеть филиалов в Персии, Ост-Индии и Америке[62]. В 1830 г. Джон Ралли поселился на постоянное жительство в Одессе, приняв на себя руководство делами фирмы. С 1832 г. до своей смерти в 1852 г. он также являлся консулом США в Одессе. В 1850-х гг. отделения фирмы были открыты в Калькутте и Бомбее. Главным объектом интересов фирмы стала Индия, и в 1866 г. она ликвидировала свое отделение в России[63].

Другой влиятельной семьей греческих торговцев в Одессе были Родоканаки (Rodocanachi). В их распоряжении также была сеть торговых фирм в средиземноморских портах и в Лондоне. В 1851 г. Поль Родоканаки являлся хозяином одного из самых респектабельных греческих торговых домов в Марселе, тогда как его дядя Теодор (Федор) Родоканаки приехал в Одессу в 1812 г. 15-летним юношей, а к 21 году уже торговал под своим именем и являлся владельцем отдельной фирмы. Одним из первых он сумел оценить перспективы экспорта зерна с Юга Украины в страны Западной Европы[64]. Фирма Федора Родоканаки быстро росла и к 1847 г. заняла первое место в Одессе, сосредоточив в своих руках около 10% внешнеторгового товарооборота через Одесский порт. В 1854 г. фирма открыла отделение в Нью-Йорке.

Развитие торгового дома братьев Вальяно (Vagliano) первоначально шло по тому же пути. Фирма, основанная в конце 1820-х гг. Маринесом Вальяно (1808—1896), занималась экспортом зерна из Таганрога и Ростова-на-Дону. Позднее в дело приняты были братья основателя — Панайис (1814—1902) и Андреас (1817—1887). Открыв отделения в Константинополе, Марселе, а в 1858 г. и в Лондоне, торговый дом добился некоторого успеха. В 1860 г. его оценивали как торговое предприятие «второго класса» (см. таблицу 23 ниже). Тем не менее успешные кредитные операции фирмы как на внутреннем российском рынке, так и в отношениях с греческими судовладельцами очевидно способствовали росту ее авторитета. Когда в 1902 г. скончался Панайис Вальяно, не оставивший наследников, его состояние, которое по завещанию было употреблено на цели благотворительности на его родном острове Кефалония, оценивалось в 500 тыс. ф. ст., а капитал фирмы Вальяно в целом превышал 1 млн ф. ст.[65]

Другими греческими торговыми семьями, оставившими заметный след в черноморской торговле, являлись Маврогордато (Mavrogordato) из Одессы, Негропонте (Negroponte) в Таганроге, а также Петрококино (Petrocochino) и Скараманга (Scaramanga) в Таганроге и Ростове-на-Дону.

Согласно наблюдению Дж. Геннадиуса, Пантя Ралли (Pantia Ralli) первым организовал систему транзитной торговли зерном, о которой шла речь выше в главе 3[66]. С. Фэйрли полагает, что именно эта система позволила грекам вести обширные торговые операции при небольшом собственном капитале и в то же время приобрести безупречную репутацию при наличных платежах[67]. Успеху греческих коммерсантов способствовало и то обстоятельство, что «в первой половине XIX в. интенсивно развивалась торговля Великобритании со странами Ближнего Востока, куда англичане экспортировали текстиль, а вывозили зерно из портов на Черном море»[68]. Благодаря этому греки смогли воспользоваться своим привилегированным положением в России и основать мощные форпосты своего влияния в Одессе, Таганроге и Ростове-на-Дону. С конца 1850-х гг. греческие фирмы стали испытывать острую конкуренцию со стороны еврейских фирм, таких как фирмы Эфрусси (Ephrussi) и Рафаловичей (Raffalovich). Вероятнее всего, проникновение еврейского капитала в эту область было сопряжено с активностью иудеев в хлебной торговле на внутреннем рынке. При этом торговые предприниматели-иудеи поддерживали также и заграничные связи. Интересы торгового дома «Рафалович и К°» (Raffalovich & C°) в Лондоне представлял М. Гопцевич (Gopcevich), а в Триесте — С. Гопцевич; Эфрусси были связаны родственными отношениями с Альфонсом Рот-

шильдом (Rothschild), главой одноименного банкирского дома. К 1860 г. они, по всей видимости, превзошли ведущие греческие фирмы Одессы, как о том свидетельствует справка о разрядах одесских торговых домов, подготовленная банкирским домом братьев Бэринг (см. таблицу 23).

Таблица 23

Классификация банкирским домом Бэрингов одесских торговых фирм, 1860 г.

Фирмы первого разряда	Фирмы второго разряда	Фирмы третьего разряда
Ephrussi & C°	Horny & C°	Rocca Frères
Raffalovich & C°	L. Davidov	C.J. Ralli & C° Halperson & C°
Ernest Mahs & C°	Vagliano Bros. & C°	Petrocochino & C°
Theo Mavrogordato		
Ralli Frères		
P.P. Rodocanachi		
Rodocanachi & Sons		

Источник: BBBG. Character Ref. Books, Europe, Books 1 & 3, Entries for June 1860.

Перемены в экономическом росте страны повлекли за собой новые взлеты и падения торговых фирм. Инвестиции в железнодорожный транспорт и промышленность, развитие телеграфного сообщения и большая доступность банковского кредита облегчили мелким фирмам с незначительным капиталом доступ в сферу хлеботорговли, которая прежде была под контролем более крупных компаний. Облегчение кредитных и комиссионерских операций побудило часть «старых» торговых фирм уйти из внешней торговли, создав тем самым условия для притока в эту область нового капитала и новых торговых компаний. Фирмы, занятые экспортом зерна, сократили объемы его закупок на внутреннем рынке, но изменения эти накапливались постепенно, и множество одесских торговцев в 1860-х гг. продолжали содержать своих представителей во внутренних областях страны, однако с падением цен на зерно в условиях мирового аграрного кризиса 1880-х гг. многие экспортные компании вынуждены были прекратить прямые закупки в зернопроизводящих регионах[69].

В начале 1860-х гг. позиции греков в одесской торговле явно стали ослабевать. Система торговли зерном «по прибытии», яв-

лявшаяся их сильной стороной, потеряла рентабельность после замены парусного флота паровым. Относительно более высокая плата за простой судна сделала эту практику неэкономичной[70].

Италия представляла собой обширный рынок для твердых сортов русской пшеницы, и потому естественно, что множество итальянских фирм было занято в экспорте русского зерна. Деятельность братьев Рокко (Rocco), торговавших через Одессу и Бердянск на Неаполь, Геную, Марсель и Лондон (с 1856 г.), является типичным примером такого предпринимательства, равно как и бизнес Джакомо Порра (Porra). Последний являлся крупным экспортером с 1848 г. и в 1860 г. значился среди ведущих коммерсантов на Черном море, наряду с братьями Ралли, Родоканаки, Эфрусси, Маврогордато, Рафаловичами и немецким торговым домом «Эрнст Маас и К°» (Mahs & C°)[71]. Маас с 1848 г. являлся крупнейшим одесским экспортером и оставался активным в черноморской зерноторговле вплоть до конца XIX в. Он был связан с гамбургской фирмой «Томас Маас и К°» (Thomas Mahs & C°). В 1851 г. Николас Маас, бывший партнером банкирского дома «Дж. Шредер и К°» (J.H. Schroeder & C°) в Ливерпуле, расширил сферу семейного предпринимательства, открыв в Ливерпуле комиссионерскую фирму под названием «Николас Маас и К°» (Nicholas Mahs & C°), которая существовала до 1875 г.[72]

1870-е гг. принесли обострение соперничества в международной зерноторговле вследствие того, что дешевая пшеница и мука США достигла Европы, а позднее сюда прибавились поставки зерна из Индии, Аргентины, Австралии и Канады. В русской хлеботорговле влиятельные позиции начали занимать специализированные хлеботорговые фирмы, правления которых располагались в странах Западной Европы. Примером может служить деятельность зерноторговца из Ливерпуля Росса Т. Смита (Ross T. Smyth), который в 1878—1910 гг. имел отделение своей фирмы в Одессе, а накануне мировой войны — и в Ростове-на-Дону[73]. Данная фирма, располагавшая также филиалами в Нью-Йорке, Карачи, Буэнос-Айресе и Триесте, не была привязана исключительно к российскому рынку. Она была в состоянии совершать закупки в интересах скорее потребителей зерна, чем его производителей[74].

Более значительную роль в российской хлеботорговле играла французская фирма «Л. Дрейфус и К°» (L. Dreyfus & C°), которая была занята в импорте твердых сортов пшеницы в южные регионы Франции, где русское сырье использовалось для производства манной крупы и пасты. Леопольд Луи Дрейфус, родом с Верхнего Рейна, создал в 1850 г. фирму по торговле зерном в Ба-

зеле. В 1860-х гг. он занимался ввозом зерна из придунайских стран, а в 1872 г. открыл отделение в Марселе, а затем и филиал в Одессе для экспорта русского зерна[75]. Его фирма, имевшая также отделения в Южной Америке и с 1902 г. занимавшаяся банкирским делом в Париже, не была всецело зависима от российского зернового рынка. Ежемесячные отчеты фирмы о состоянии рынка в США, Аргентине, Австралии и других зернопроизводящих странах, включая Россию, в достаточной мере демонстрируют разнообразие источников поставок зерна[76].

Хотя фирма Луи Дрейфуса снабжала западноевропейский рынок американским и аргентинским зерном, она в то же время стала крупнейшим экспортером русского хлеба, открыв представительства во множестве российских торговых центров. С помощью своих отделений она экспортировала из России ежегодно до 50 млн пудов зерна. Активность фирмы на российском рынке отражает ее представительство в биржевых комитетах Петербурга, Рыбинска, Архангельска, Бердянска, Новороссийска, Ростова-на-Дону, Херсона, Николаева, Самары, Уфы и Челябинска[77].

Падение мировых хлебных цен в 1880-х гг. сопровождалось замедлением темпа прироста зернового экспорта. При этом произошло снижение объемов экспорта мягких сортов пшеницы в Англию и, напротив, повышение масштабов продаж твердой пшеницы в средиземноморские страны. Эта тенденция привела к уходу с российского рынка ряда торговых фирм. Из 41 торгового дома, ведшего экспортную торговлю из Одессы в 1883 г., к 1891 г. осталось только 19, а из 57 новых фирм, зарегистрированных в период с 1884 по 1891 гг., 42 прекратили деятельность, причем 23 из них — в первый же операционный год[78]. Это были слабые фирмы, вынужденные почти сразу же приостановить свою деятельность. Более крупные компании, которые перестали заявлять о себе как об экспортной фирме, или перенесли акцент в торговых операциях на другие отрасли, или радикально изменили характер коммерческой активности. Еврейская фирма Фишеровича, которая с 1851 г. занималась экспортом зерна из Одессы, а в 1884 г. являлась лидером в экспортной торговле зерном, в 1886 г. прекратила операции[79]. Братья Ралли полностью оставили бизнес в России с 1866 г., переключившись на Индию и Персию[80]. Другие же греческие фирмы остались в черноморской торговле. В 1893 г. в Ростове-на-Дону ведущими хлеботорговыми фирмами после «Л. Дрейфус и К°» (L. Dreyfus & C°) являлись «Скараманга, Манусси и К°» (Scaramanga, Manussi & C°), «Родоканаки и К°» (Rodocanachi & C°) и К.Н. Маврогордато (K.N. Mavrogordato) (см. таблицу 24). В быстро растущем порту

Новороссийска в числе ведущих зерноторговцев значились фирмы Д. Негропонте (D. Negroponte) и Скараманги (Scaramanga).

Таблица 24

Ведущие экспортеры зерна в черноморских портах России, 1888—1893 гг.

Порт	Экспортер	Объем экспорта
Одесса (1888)	Юровский	1,4 млн четвертей*
	Trabotti	6,0 » »
	L. Dreyfus	5,0 » »
	Iollos	7,0 » »
	Koppelman	5,0 » »
	Craig	4,0 » »
Николаев (1890)	M. Neufeld	1,6 млн четвертей*
	L. Dreyfus & C°	5,0 » »
	A. Rhinehard	5,0 » »
Ростов-на-Дону (1893)	L. Dreyfus & C°	6,0 млн пудов**
	«Скараманга, Манусси и К°»	5,8 » »
	«Родоканаки и К°»	8,0 » »
	К.Н. Маврогордато	2,6 » »

* 1 четверть = 9,2—9,5 пуда.
** 1 пуд = 16,38 кг.

Примечание. Из Новороссийска фирма «Л. Дрейфус и К°» экспортировала 25% зерна от общего объема, вслед за ней располагались фирмы братьев Вальяно (Vagliano), Негропонте (Negroponte), Сифнео (Sifneo), Скараманги (Scaramanga) и «Имс и К°» (Yeames & C°).

Источник: Золотов А. Хлебный экспорт России через порты Черного и Азовского морей в 60—90-е годы XIX в. Ростов-на-Дону, 1966. С. 233.

Но в 1890-х гг. усилилась конкуренция со стороны еврейских фирм, способных установить связи с заграничным денежным рынком и удовлетворяться при этом меньшей нормой прибыли. Например, фирмы Трахтенгерца, Фавелевича, Молдавского, Френкеля, Берлацкого, Рашковского, Фришена вынудили некоторые старые фирмы уйти с рынка. Дополнительным фактором послужила активность русских коммерческих банков в сфере внешней торговли[81].

В 1908 г. один западный наблюдатель сожалел об исчезновении «крупных респектабельных фирм мирового класса», таких как фирмы Рафаловича, Эрнста Мааса и «Родоканаки и К°», в то время как другой тогда же подчеркивал, что «бизнес таких банкирских домов, как Ралли, Родоканаки, Маас, Бродский и представителей Ротшильдов, процветает». С 1900 г. фирма братьев Ралли в Лондоне и Ливерпуле занималась ввозом в Россию хлопка и индийского джута при посредничестве фирмы «Вогау и К°» (Wogau & C°), представлявшей здесь интересы Ралли. Но, отойдя от прямых операций в сфере российской внешней торговли, фирма Ралли в Лондоне, как следует из отчетов лондонских торговых банков, сохранила активный интерес к финансированию этой торговли, и та ветвь семейства, которая контролировала Одесский Учетный банк, заключала комиссионерские сделки по поручению этого банка[82].

5.4. Космополитическая буржуазия в России?

Внешняя торговля России XIX в., в которой доминировали иностранные по происхождению торговцы (expatriate traders), представляет, пожалуй, идеальное поле для проверки концепции Ч. Джоунса о космополитической буржуазии. Эта буржуазия, объединенная общей либеральной идеологией, согласно наблюдениям Джоунса, характеризуется пестрым национальным составом совладельцев фирм, смешанными браками между представителями различных национальностей, уровень социальной коммуникативности внутри этого слоя высок. Апогея своего развития эта группа достигла в середине XIX в., но после 1890 г. она фактически исчезла под влиянием растущего национализма в общественной жизни западноевропейских стран[83]. Как мы увидим, характеристика коммерческого сообщества иностранцев в России в некоторых отношениях подтверждает концепцию Джоунса, но в ряде важных аспектов расходится с его моделью. К сожалению, приводимые им примеры из российской практики не внушают полного доверия. Он сообщает, например, что «фирма “Торнтон, Кэйли и К°” [Thornton, Cayley & C°] в Петербурге к XIX в., по всей видимости, полностью слилась с местным деловым миром, окончательно порвав связи с родным Гуллем»[84]. Это утверждение верно лишь отчасти, а именно в том смысле, что Торнтоны перенесли центр своих интересов из Гулля в Лондон и вплоть до конца XIX в. оставались активными членами Русской компании (Russia Company). Однако между

лондонскими Торнтонами и ветвью семейства, основавшей знаменитую суконную мануфактуру Торнтона в Петербурге, практически не было контактов. Эта ветвь происходила из местечка Экклсхилл (Eccleshill) близ Брэдфорда и сохраняла тесные коммерческие и семейные связи с Британией. Дочь основателя петербургской мануфактуры вышла замуж за известного местного предпринимателя Карла Банзу (Carl Bansa), совладельца торгового дома «Вогау и К°» (Wogau & C°), который был родом из Франкфурта-на-Майне[85].

Для периода конца XIX в. Джоунс разделяет стандартную точку зрения, заключающуюся в том, что британцы «были исключительно устойчивы к натурализации»[86]. Это общее представление мы попытаемся верифицировать в данном разделе.

Действительно, на протяжении всего XIX в. современники не переставали изумляться тому, как британским уроженцам удавалось сохранить свою идентичность и исключительность. Элита британского торгового сообщества, Лодеры (Loders), Губбарды (Hubbards) и Вишау (Whishaws), отправляли своих отпрысков в Англию для обучения в общеобразовательных школах. Но если британская коммерческая элита, вероятно, стремилась к культурной исключительности, то вряд ли это наблюдение можно распространить на все британское торговое сообщество. Некоторые из тех «наиболее активных проводников британских торговых интересов», кто возвратился в Великобританию после русской революции 1917 г., не владели английским языком[87]. Как нам предстоит убедиться, даже верхушка британского коммерческого сообщества была далеко не замкнутой кастой, как она нередко изображалась.

Община выходцев из Германии воспринималась несколько иначе. В то время как британцы проявляли антипатию к русскому образу жизни, немцы в целом разделяли петербургский стиль. Немецкие торговцы часто обосновывались в России на более продолжительный срок, и нередко они сами, а в особенности их дети и внуки, принимали российское подданство, и только немецкие имена напоминали о происхождении таких династий. Другие иностранцы зачастую приезжали в Россию, чтобы сделать здесь состояние и вернуться домой, но для немцев, особенно в мелких центрах их компактного поселения в России, коммерческий успех не был непременным стимулом возвращения на родину. Один состоятельный немецкий бизнесмен так объяснял свое желание остаться в России: «... я не хочу уезжать и проводить время среди обывателей. Почему я должен сидеть в клубах табачного дыма с кружкой пива и играть в скат грязными картами, оставив мою жену и детей дома, или приглашать в гос-

ти богатого красильщика или главного начальника почтового отделения с его женой и дюжиной дочерей, которые думают, что оказывают мне большую честь...»[88]

Тем не менее состоятельные семейства из таких важных ганзейских городов, как Гамбург, Бремен и Любек, обнаруживали явную склонность к мобильности. Хотя образцом здесь являются небольшие по составу семейства, такие как Шредеры и Брандты, готовые к долгим путешествиям ради получения коммерческой выгоды, такие лидеры германского делового сообщества, как Вогау и Штиглицы, обнаруживали тенденцию к постоянному жительству в России, где они часто дополняли внешнеторговый бизнес инвестициями в сферу производства[89].

Аура коммерческой элиты, по-прежнему присущая британскому торговому сообществу, очевидно, манила и других торговцев в России, и, как и следовало ожидать, нередки были случаи явного стремления войти в эту группу, которая оценивалась как «замкнутая каста». Частью британского торгового сообщества стала, например, семья остзейских немцев Баротов (Baroths), которая играла заметную роль в развитии англо-русской торговли, наладив контакт с фирмой «Де Джерси и К°» (De Jersey & C°) в Манчестере, а позднее также с семейством Вишау (Whishaw). Бароты породнились с семейством Хот (Hoth), владевшим крупной канатной фабрикой в Петербурге, и с семьей Итс (Yates), которой в конце XIX в. принадлежала одна из ведущих бумажных фабрик Российской империи[90].

Другой немецкой династией, тяготевшей к британскому торговому сообществу, были Блессиги (Blessig). Представители семьи являлись совладельцами таких важных торговых фирм, как «Блессиг, Браун и К°» (Blessig, Braun & C°) в Ливерпуле и «Блессиг и К°» (Blessig & C°) в Петербурге. Первое семейное предприятие в России было основано в 1793 г. в Петербурге под фирмой «Кюммель и Блессиг» (Kummel & Blessig), совладельцами ее являлись Фридрих Вильгельм Кюммель (1752—1810) из Гессена и Филипп Якоб Блессиг (1762—1832) из Страсбурга, с 1804 г. торговавший под фирмой «Блессиг и К°». В середине XIX в. руководителем компании являлся его сын Вильгельм Блессиг (1797—1862). Он состоял также консулом Ольденбурга в Петербурге и директором правления Общества Любек-Петербургского пароходства. Женат он был на дочери английского коммерсанта Джона Хиггинботэма (Higginbotham), и этот брак, как то и ожидалось, «придал семейству английский отпечаток»[91]. Члены фамилии Блессигов вступили также в брачные отношения с такими известными торговыми кланами, как Кэттли (Cattleys), Андерсоны (Andersons), Беннеты (Bennets) и Мишау

(Mhishaws), а с конца 1830-х гг. они являлись членами церковной общины англиканской церкви в Петербурге. К концу XIX в. представитель семьи Джон Блессиг (1849—1927) являлся казначеем Британской фактории Петербурга, а в 1907 г. его избрали членом правления Русской компании (Russia Company) в Лондоне[92].

Приведенные примеры ставят под сомнение характеристику современниками британской касте как закрытой для смешанных браков с неангличанами. Более корректно подойти к этому вопросу можно с помощью учета записей англиканской церкви в России, раскрывающих, насколько британцы были «эндогамной группой». Эти записи демонстрируют, что на протяжении XIX в. браки между представителями британских торговых семейств и уроженцами других западноевропейских стран были весьма распространены. Из около 70 брачных союзов, заключенных членами британского торгового сообщества в Петербургской англиканской церкви в 1882—1914 гг., более 60% были совершены с представителями других западноевропейских наций и около 15% — с русскими. По общему признанию, браки между британскими и русскими торговыми династиями были весьма редки в первой половине XIX в., а приведенная выше цифра для рубежа XIX—XX вв. (15%) имела отношение скорее к представителям российского дворянства, нежели к предпринимательским семействам[93].

Отчеты Петербургской англиканской церкви дают основание предположить, что для многих петербургских немцев-коммерсантов установлению тесных коммерческих связей с Великобританией предшествовало привлечение их в члены англиканской церковной общины. Бароты (Baroth), Кремеры (Krehmer), Прены (Prehn) и Блессиги (Blessig) служат в этом отношении примером, подтверждающим тот факт, что британское торговое сообщество в России не укладывалось в этнические рамки, представляя собой культурную и предпринимательскую группу, консолидирующуюся не только на национальном принципе. Брачные узы, следует добавить, часто отражали коммерческие связи, так как вследствие ограниченных социальных возможностей представительниц среднего класса в тот период деловые контакты семейств являлись одним из главных направлений их социальных контактов.

В отличие от ситуации конца XVIII в. национальное единство британского торгового сообщества оказалось под угрозой. В упомянутом выше обзоре Пальмерстона, подготовленном в 1848 г., отмечалось, что только 15 из 32 совладельцев 22 британских фирм в Петербурге были британцами. Большинство прочих

к тому времени приняло российское подданство. Обращено было также внимание на явную «германизацию» британских торговых домов. Два якобы британских торговых дома из списка Пальмерстона, «Николс и Плинке» (Nichols & Plincke) и «Тильке и Буск» (Thielke & Busk), по этнической принадлежности владельцев были скорее англо-германскими и сохранили эту двойственность и во второй половине столетия[94]. Один из наиболее известных в первой половине XIX в. «английских» торговых домов, «Лодер и К°» (Loder & C°), стал официально британским только в 1860-х гг.[95] (см. Приложение 1, таблицу 2).

Зеркальной тенденцией в британских торговых фирмах в России являлось приглашение немецких клерков, которые постепенно вытесняли из дела своих британских работодателей. Торговый дом «Е.Дж. Смит и К°» (E.J. Smith & C°), который вел торговлю в России с 1780 г., а с 1800 г. — под фирмой «Крамер, Смит и К°» (Cramer, Smith & C°), впоследствии целиком перешел в руки немецких партнеров братьев Крамер. Они стали весьма удачно вести торговлю по импорту в Россию американского хлопка и экспорту в Европу русского полотна и парусины. С 1839 г. Крамеры торговали только под своим собственным именем[96]. Подобный случай произошел в комиссионерской фирме, основанной в Петербурге американским торговцем Джоном Д. Льюисом (John D. Lewis, 1774—?). Он специализировался на ввозе в Россию кубинского сахара, красителей и кофе. В 1842 г. Льюис удалился от дел, после чего руководство фирмой перешло к одному из служащих, голландцу Абрахаму ван Зассену (van Sassen), который приехал в Петербург в 1812 г. и на протяжении 30 лет трудился в фирме Льюиса, последние 12 из них проведя на посту фактического главы торгового дома. Он продолжил дело под фирмой «Ван Зассен и К°» (Van Sassen & C°), которая по объему товарооборота к 1848 г. входила в первую десятку ведущих торговых фирм Российской империи[97].

Возможно, самый характерный случай такого рода имел место в 1840 г., когда хлопкоторговая фирма «Джеймс Холфорд и К°» (James Holford & C°), главный британский импортер в Россию, перешла в руки многолетнего служащего фирмы в Петербурге Вильгельма Бертау (Berthau), который переименовал ее в «В. Бертау и К°» (Wm. Berthau & C°), сохранив лидирующие позиции фирмы в русской импортной торговле (см. Приложение 1, таблицу 2). Торговый и банкирский дом Джеймса Холфорда имел также отделения в Ливерпуле, Новом Орлеане и Нью-Йорке, но большая часть его капитала в общем объеме 300 тыс. ф. ст. была «блокирована» в русской торговле, что вынудило его оставить бизнес. Примечательно, что англо-германские междуна-

родные торговые фирмы вне России в это время также подверглись германизации. Фирма «Холфорд, Зауер и К°» (Holford, Sauer & C°) в Манчестере перешла к двум германским клеркам, которые продолжили торговые операции под фирмой «Вольф, Хаше и К°» (Wolff, Hasche & C°), причем одновременно был ликвидирован торговый дом «Холфорд, Зауер и К°» в Гамбурге, активы которого достались немецкому партнеру Иоганну Зауеру, торговавшему впоследствии под собственным именем[98].

Греческие торговцы в России обладали множеством свойств, сближавших их с британскими партнерами. Им были присущи выраженная клановость и развитое чувство национальной идентичности. Эти качества оказали им немалую услугу в развитии внешнеторговых отношений в дотелеграфную эпоху. Тем не менее некоторые греческие семейства были русифицированы и связаны брачными узами с представителями негреческой общины. Джон Скараманга, например, женился на дочери Генри Имса (Yeames), британского генерального консула в Причерноморье и совладельца одной из наиболее значительных британских фирм в черноморской торговле[99]. Но самые влиятельные греческие династии в Причерноморье, такие как Ралли (Ralli), Родоканаки (Rodocanachi) и Вальяно (Vagliano), перенесли центр своей деловой активности в Англию, где они стали видными членами англо-греческого сообщества.

Для коренных русских коммерсантов вступить в это космополитическое сообщество было делом непростым. Низкий престиж торгового сословия в русском обществе представлял значительное препятствие к интеграции зарубежных коммерсантов, действовавших в России, в состав буржуазии, консолидирующей предпринимателей всех национальностей. Лишь изредка западные коммерсанты заключали брачные союзы с русскими династиями, хотя в конце XIX в. это явление получило большее распространение. Два отпрыска семейства Кнопов, например, породнились с известными русскими купеческими фамилиями[100]. В отличие от США, где предприниматель-эмигрант в первом поколении Эндрю Карнеги (Carnegie) уже мог считаться американским бизнесменом, в России даже те западноевропейские торговые династии, которые проживали здесь в течение нескольких поколений и в ряде случаев из деловых соображений принимали российское подданство, по-прежнему воспринимались как иностранцы. Таковыми считались даже такие семейства, как Кнопы, которые поддерживали правых октябристов, а в 1880-х гг. состояли в «Священной дружине», организации, которая ассоциировалась с великорусским национализмом. В то же время стоит заметить, что Кнопы поочередно жили в России

и Германии. Натурализованные немецкие семьи, чьи отпрыски служили в царской армии, тем не менее воспринимались в общественном мнении как иностранцы[101].

Но даже в этом случае иностранные торговцы имели своих покровителей в России. Уже в 1845 г. известный публицист А.А. Скальковский энергично выступил в защиту таких коммерсантов в одесской торговле, аргументируя свою позицию тем, что они были искренни в своих действиях и что «одни эти торговцы превратили Одессу в тот город, каким она является»[102]. В целом в российском обществе преобладало менее благожелательное отношение к выходцам из Западной Европы, сохранившим верность историческим корням. Как весьма остро выразился в 1909 г. по этому поводу один русский автор, «если мы взглянем на те фирмы, которые выступают посредником между нами и Западом и держат в своих руках нити нашего экспорта и импорта, то весьма затруднительно окажется найти среди них русских, кто телом и душой связан с нашим отечеством. Иностранцы прочно удерживают в своих руках бразды управления нашей торговлей. Они представляют собой тех, кто приехал в Россию физически, но их духовные интересы, их сердца остаются по ту сторону таможенной границы»[103].

Принимая во внимание низкий статус торгового сословия в России XIX в. и его резко националистические настроения, несложно понять причину конфликта между коренными русскими и иностранными по происхождению коммерсантами. Некоторые иностранные коммерсанты интегрировались в российское общество, однако торговая элита западноевропейского происхождения по большей части продолжала дистанцироваться от нарождающейся русской буржуазии. Представители этой элиты имели тенденцию или к сохранению своей национальной идентичности, или к вступлению в союз с теми национальными группами, с которыми сближались на почве коммерции вне России. Таким образом, иностранное торговое сообщество в России обнаруживает некоторые, но отнюдь не все, сходные черты с той космополитической буржуазией, которая стала предметом внимания Ч. Джоунса.

5.5. Англо-германское торговое соперничество в России

Резкий национализм, ставший доминантой общественных настроений в русском обществе в канун Первой мировой войны, побудил британцев сосредоточить внимание на проблеме германского соперничества на международном рынке. Относитель-

но масштабное присутствие обеих наций на российском рынке также создавало почву для беспокойства в Великобритании. Если в конце XVIII в. британцы занимали господствующие позиции во внешней торговле России, то затем под влиянием изменившихся экономических условий роль их постепенно снижалась, тогда как немцы завоевывали все более доминирующее положение в этом секторе международной торговли. Но со смягчением русско-английских политических отношений в начале XX в., наступившим в связи с подписанием соглашения о Персии 1907 г., в обеих странах наметилось стремление и к улучшению деловых отношений. Возросший интерес британского капитала к разработке месторождений полезных ископаемых в России стал одним из результатов этого сближения, но политическая инициатива ни в одной стране не совпадала с коммерческой реальностью.

Для Германии, чья имперская мощь заметно уступала британской, российский рынок служил удобной компенсацией геополитического отставания, и она была экономически и стратегически подготовлена для его завоевания. С другой стороны, у Великобритании были и более легко достижимые рынки в пределах Британской империи. Германия имела сравнительное преимущество на российском рынке, но ее притязания на роль ведущего внешнеторгового партнера России вызывали беспокойство как в самой России, так и в Великобритании.

В 1908 г. в речи на открытии Англо-Русской торговой палаты министр торговли и промышленности России В.И. Тимирязев подчеркивал, что в 1870-х гг. Россия вывозила в Великобританию до 40% своего экспорта, но затем эта доля постепенно снизилась до 22%. В российском импорте доля Великобритании за этот период уменьшилась с 27 до 16%. Тимирязев констатировал, что другие страны потеснили обе нации на международном рынке, и призвал молодых английских коммерсантов приехать в Россию, чтобы обучиться русскому языку и познакомиться с местными таможенными обычаями[104].

В абсолютном выражении британское присутствие на российском рынке выглядело довольно внушительно. Экспорт русских товаров на Британские острова имел повышательную тенденцию, а импорт, хотя и очевидно пострадал в 1880—1890-х гг. в результате повышения российских тарифов, в начале XX в. восстановился, достигнув рекордного уровня в 1913 г. И хотя масштабы товарообмена между Россией и Великобританией и роль соответствующих национальных групп в его обслуживании не совпадают, динамика торговли отражает как беспокойство общественного мнения в России по поводу участия русских

коммерсантов в международной торговле страны, так и тревогу в деловых кругах Великобритании относительно дефицита иностранных рынков для империи. В частности, упоминалось о незнании британскими экспортерами русского рынка. Английский специалист по России и отпрыск известной банковской династии Морис Бэринг (Baring), сравнивая отношение британских и немецких коммерсантов к России и ее языку, отмечал, что немецкие коммивояжеры, в отличие от британских, «не жалели ни времени, ни сил на изучение России, ее языка и ее таможенных правил», благодаря чему добились впоследствии чрезвычайных успехов на русском рынке. Британский консул в Москве косвенно подтверждал это наблюдение, упомянув, что в деловых письмах британских фирм к нему нередко содержалось упоминание о «морском порте» в Москве[105].

В том же духе российский консул в Шотландии и Северной Англии барон А. Гейкинг (Heyking) сетовал на рубеже XIX—XX вв., что основным препятствием на пути роста англо-русских торговых оборотов являлось невежество британцев во всем, что касалось России, а то немногое, что было достоверно известно, искажалось национальной враждебностью и готовностью верить сенсационным небылицам, свойственной основной части английского общества[106].

Резкая критика апатичной позиции британцев по отношению к России продолжалась вплоть до падения Российской империи. Накануне Октябрьской революции 1917 г. Чарльз Мазгрэйв (Musgrave) из Лондонской торговой палаты писал: «Русские торговцы нередко получают из Англии счета и торговые документы, написанные целиком на английском языке; Германия в этом отношении намного более предусмотрительна, и тот прогресс, которого она добилась в русской торговле в последнее время, в немалой степени является результатом усиленного изучения немецкими коммерсантами русского языка и потребностей России. Германия посылает свою молодежь за границу, чтобы изучить язык и деловые методы ее клиентов, равно как и конкурентов...»[107]

В предисловии к изданию «The Times Book of Russia» 1916 г. Д. Маккензи Уоллес (Mackenzie Wallace) подчеркивал, что «англичанин знает Россию хуже, чем Уругвай или даже Филиппинские острова»[108]. Слабое знание России британскими коммерсантами, по мнению комментаторов, усугублялось безразличным к ней отношением. Накануне Первой мировой войны 90% коммерческих рекламных проспектов, получаемых британским консулом в России, были написаны по-английски и содержали только английские меры веса и денежные единицы, так что цен-

ность этой корреспонденции для русских клиентов была весьма невелика[109]. Издатель делового журнала «Financier and Bullionist», посетивший Россию в начале 1900-х гг., полагал, что успех немцев связан с блестящей организацией рекламной системы, которая строилась на том, что рекламные проспекты издавались на русском языке, содержали русские меры, а также с созданием сети опытных коммивояжеров и торговых агентов[110].

Джордж Хьюм (Hume), представитель английского фабриканта сельскохозяйственных машин, хозяина фирмы, которая «на протяжении многих лет являлась импортером лучших резиновых патрубков для паровых двигателей», весьма колоритно осветил эту проблему, отметив следующее: фирму «...ни разу... не посетил какой-либо английский коммивояжер этого рода товаров, тогда как представитель германской фирмы запрашивал нас каждую неделю, и в результате мы были вынуждены заказывать через берлинскую фирму британские товары, которые намного превосходят в своем классе аналогичные германские»[111].

Для того чтобы разъяснить британской нации, каким образом она может противодействовать германской монополизации российского рынка после войны, газета «The Times» опубликовала путеводитель по России, рисующий масштаб задач, с которыми придется столкнуться Великобритании, и излагающий некоторые причины господства Германии на российском рынке. «В отличие от англичан немцы обладают специфической склонностью к систематической корпоративной деятельности и тщательно планируют свои акции, благодаря чему получают значительное преимущество над предпринимателем, который полагается исключительно на индивидуальные усилия». Немецкие торговцы гораздо лучше подготовлены по сравнению с их английскими конкурентами. «В технических школах им преподают общие принципы коммерческой экспансии и объясняют специфические условия тех стран, где им предстоит работать. По прибытии на место назначения они быстро пополняют свой запас полезной информации, консультируясь с хорошо осведомленными консульскими органами и соотечественниками, которые воспринимают их скорее не как конкурентов, а в качестве коллег, поскольку исходят из принципа, что на большом поле найдется работа для многих пахарей. Более того, эти новые коммерсанты, поначалу весьма скромные в своих запросах, часто получают место в офисах фирм, владельцами которых являются их соотечественники, и таким образом в ходе неофициального обучения близко знакомятся с местными условиями коммерции... Когда период ученичества заканчивается, эти вражеские захватчики в штатском костюме обычно приобретают более не-

зависимое коммерческое положение, но продолжают вести острую конкурентную борьбу в интересах своей нации и к собственной выгоде»[112].

Высказывания Маккензи Уоллеса по поводу этого коммерческого соперничества, обостренный характер которых был вызван, несомненно, обстановкой войны, рисуют достаточно выразительную картину тех условий, с которыми приходилось сталкиваться британским торговцам в России и в других странах, где вели операции выпускники германских коммерческих училищ и институтов, в качестве торговцев и коммивояжеров осваивавшие заграничные рынки с помощью динамичной системы маркетинга. Превосходство германского коммерческого обучения уже в 1860-е гг. отмечалось в Великобритании, но со стороны британского торгового сообщества в России не последовало никакой конструктивной реакции[113]. Напомним основную мысль уже цитированного выше высказывания Маккензи Уоллеса о том, что британское торговое сообщество, в силу полученного большинством его членов образования и привитых им с детства взглядов, ценностей и привычного образа жизни, оказалось неспособно противостоять немецким конкурентам[114].

Очевидный, так сказать, любительский подход к коммерческому образованию проявлялся также в том, что в самой Великобритании не было возможности выучить русский язык. В Ливерпульском университете имелось Русское отделение, но это было единственное учебное заведение такого рода в стране[115]. К 1914 г. русские исследования велись также в четырех из семи славянских центров во всей Британской империи. При этом для молодого бизнесмена, желающего сделать карьеру в России, было неудобно отправляться в Ливерпуль или вообще учиться в университете. Объединенная инициатива Ливерпульского университета и Ливерпульской торговой палаты по расширению изучения России, в ущерб британским интересам в России, обрела немного последователей. Университеты Оксфорда и Кэмбриджа довольно поздно приступили к исследованию России, а Королевский колледж (Kings College) в Лондоне начал преподавание в этой области только в 1915 г.

Тем не менее коммерческий интерес способствовал расширению «русских исследований». В университете Манчестера на русском языке читали лекции и предоставляли стипендии для его изучения; мероприятия финансировались Уильямом Мазером (Mather), чья фирма «Мазер и Платт» (Mather & Platt) торговала машинами в России. В Ноттингеме совет университетского колледжа и местная торговая палата провели опрос желающих обучаться русскому языку, причем палата выделила 50 ф. ст. для

оплаты двухгодичного обучения и еще 20 ф. ст. в качестве призовых денег. С интересной инициативой выступил Эдвард Казалет (Cazalet), британский коммерсант, имевший обширные интересы в России, который в 1893 г. основал Англо-русское литературное общество (Anglo-Russian Literary Society). Члены общества выражали обеспокоенность низким уровнем развития русских исследований в Великобритании, главным образом из коммерческих и стратегических соображений[116].

Другой слабостью британской коммерческой практики по сравнению с германской было нежелание предоставлять долгосрочные кредиты. Система кредитования, которая столь удачно обслуживала британских торговцев до середины XIX в. и, возможно, являлась основным фактором столь весомого участия британцев в российской внешней торговле того времени, больше подходила для сбыта товаров широкого потребления, чем для более разнообразной и смешанной внешней торговли России в последние десятилетия существования империи. В экономических условиях с преобладанием долгосрочного кредита решающее значение имела помощь в обеспечении заказов, особенно на средства производства, и при поддержке своих банков немецкие экспортеры оказывались в состоянии предоставить более приемлемые условия кредита, чем их британские конкуренты[117].

Все упомянутые выше критические замечания соответствовали наблюдениям британских консулов в России о снижении роли Великобритании в российской внешней торговле. Но, как отмечал П.Л. Пэйн (P.L. Paine), британские консулы меньше интересовались совокупным объемом британского экспорта в Россию, в том числе и во вверенный им регион, их больше волновали поставки определенных видов товара, удачное завершение переговоров по контрактам, успех отдельного бизнесмена или синдиката. В отчетах консулов проглядывает явная тенденция подчеркивать неблагоприятные для британской торговли обстоятельства[118]. Подобным образом сообщения многочисленных коммивояжеров рубежа XIX—XX вв. содержат излишне драматизированные сравнения британских молодых бизнесменов, с их любительским отношением к делу и спортивным стилем поведения, и коммерсантов старой школы, с их расточительным образом жизни, с одной стороны, и трудолюбивых, владеющих несколькими языками и профессионально обученных немецких торговцев — с другой. Разумеется, российский рынок был лишь одной из зон, где немецкие коммерсанты и представители других национальностей упрочили свои позиции за счет британцев, но с распространением индустриализации с Британских островов на континент Европы и далее неизбежно ослаблялись пози-

ции Соединенного Королевства и в мировой торговле. Факторами преимущества немцев являлись также близкое соседство с Россией и наличие балтийских этнических немцев, которые являлись удобными посредниками по отношению к остальному населению империи. В середине XIX в. в Российской империи проживало около 400 тыс. немцев, основными центрами городского поселения которых являлись Петербург, Москва и балтийские порты, кроме того, практически в любом русском городе вплоть до границы с Китаем имелась немецкая колония численностью в 400—600 чел. К началу XX в. в Российской империи проживало уже свыше 2 млн этнических немцев[119].

Таким потенциалом коммерческих связей не обладала ни одна другая нация, участвовавшая в российской внешней торговле. Британские производители, сбывающие свою продукцию в России, не могли позволить себе создать там сбытовую сеть коммивояжеров и вследствие этого вынуждены были прибегать к услугам агентов-комиссионеров. Как правило, эти агенты были немцами по происхождению. Об этом шла речь выше, в главе 3, при анализе экспорта сельскохозяйственной техники в Россию.

Наконец, следует учитывать смешение национальностей и их экономических интересов, которое мы пытались проанализировать. Этническое происхождение ни в коем случае не может служить индикатором специфических деловых связей торговых фирм.

5.6. Стратегии выживания на меняющемся рынке

XIX в. был периодом длительной экономической и технологической трансформации. И экономические кризисы, фиксировавшие и стимулировавшие эти перемены, оборачивались банкротством для торговых фирм. Вдобавок к этому традиционные торговые фирмы с 1820-х гг. сталкивались с конкуренцией множества комиссионерских торговых домов, а с 1860-х гг. развернулось соперничество со специализированными компаниями, резиденции которых находились в странах-потребителях. Хотя некоторые из видных международных торговых фирм действительно объявили о своем банкротстве, в их распоряжении были разнообразные средства противодействия враждебной окружающей среде. Переход к финансовым операциям — одно из этих средств, рассмотренное выше в главе 4. Иными альтернативными стратегиями служили: уход из сферы коммерции вообще; перемещение на более перспективный рынок; овладение специ-

альными отраслями коммерции; разнообразие коммерческой и физической инфраструктуры; участие в местном производственном секторе или превращение в инвестиционную группу, управляющую активами по поручению третьих лиц[120]. Нетрудно найти подтверждающие примеры в деятельности «старомодных» торговых домов, занятых торговыми операциями в России, но масштабы их деятельности в большинстве случаев были слишком малы, чтобы дать окончательное заключение.

Некоторые действительно предпочитали избежать риска, связанного с торговыми сделками, ликвидируя свои фирмы и возвращаясь на родину, чтобы вести тихую жизнь рантье. Самым известным британским примером в этом смысле является торговый дом «Лодер и К°» (Loder & C°), который в 1860-е гг. наряду с Губбардом (Hubbard) расценивали как единственно первоклассную торговую фирму, продолжающую вести операции в России. Жиль Лодер, старший партнер фирмы, скончался в 1871 г., но Петербургский и Лондонский филиалы фирмы некоторое время продолжали свою деятельность. Его брат, сэр Роберт Лодер (Sir Robert Loder), умер в 1888 г. Сын последнего, сэр Эдмунд Жиль Лодер (Sir Edmund Giles Loder), в 1876 г. женился на дочери другого видного торговца, У. Губбарда (W.E. Hubbard), и этот брак стал последним слабым звеном, связывавшим семейство с российской торговлей. Пятеро сыновей Роберта Лодера впоследствии интересовались только британской общественной жизнью[121]. Подобные примеры имеются и в отношении немецких предпринимателей. Владелец банкирского дома «Капгерр и К°» (Kapherr & C°) в Петербурге, который одно время вел все дела Ротшильдов в России, в 1866 г. уехал за границу вместе с сыновьями, оставив навсегда сферу коммерции[122].

Другие предпочли перенести центр активности в ту отрасль, где они видели благоприятные рыночные перспективы. В начале XIX в. семейство Уоррес (Warres) переключилось на рынок Иберии (Испании), а в середине XIX в. фирма «У. Брандта сыновья и К°» (Wm. Brandt's Sons & C°), резиденция которой была перенесена в Лондон, обратила внимание на рынок Аргентины. Но самой впечатляющей стала история братьев Ралли (Ralli), которые закрыли отделение своей фирмы в России в 1866 г. и целиком переключились на освоение индийского рынка. Здесь их дела пошли настолько успешно, что фирма Ралли приобрела репутацию едва ли не самого процветающего торгового дома XIX столетия[123].

Некоторые фирмы, действовавшие в России, достигли очевидного успеха благодаря торговой специализации на глобальной основе. Фирма Росса Т. Смита (Ross T. Smyth), Ливерпуль, и

«Л. Дрейфус и К°» (L. Dreyfus & C°), о которых шла речь выше, являются наиболее характерными примерами такого развития. Подобным образом фирма «Томас Клэйхиллс и сын» (Thomas Clayhills & Son), Ревель, чье портовое оборудование по отгрузке зерна оставалось непревзойденным по качеству, заняла свою экономическую нишу, что обеспечило ей прочные позиции на рынке[124]. Но большинству занятых в России фирм была свойственна тенденция не слишком увлекаться специализацией, чтобы не перенасытить рынок и тем самым не создать угрозу собственному процветанию.

Установленный нами переход коммерсантов от торговой деятельности к финансовой в Великобритании наметился с XVIII в.[125] Вероятнее всего, британские фирмы в России должны были следовать тем же путем, особенно в связи с расширением кредитных операций в результате увеличения экспортной торговли с Россией. Поскольку иностранные по происхождению фирмы часто выполняли в России функции по осуществлению валютного обмена, морского страхования и банковских операций, для респектабельных коммерсантов открывалась перспектива эволюции из чисто торговых предпринимателей в банкиры.

В этой связи стоит проследить путь некоторых видных коммерсантов, ставших в России и банковскими деятелями. Фирма «Томсон, Бонар и К°» (Thomson, Bonar & C°) представляет собой интересный пример в этом отношении. В русской внешней торговле она участвовала с XVIII в., быстро завоевав репутацию одной из ведущих экспортных фирм. Но с середины XIX в. она все более сосредотачивалась на финансовых операциях и с этого времени чаще упоминалась как банкирский дом. С помощью своего Лондонского отделения фирма глубоко вошла в валютно-курсовые и другие банковские операции во всемирном масштабе. Она участвовала в размещении займов на строительство железных дорог во Франции с 1843 г. и в США после окончания Гражданской войны. Кроме того, этот банкирский дом принял участие в основании Банка промышленного и торгового кредита в Париже в 1859 г., Банковской корпорации Гонконга и Шанхая (Hong Kong and Shanghai Banking Corporation) в Китае, устав которой был утвержден в 1865 г., и с 1870 г. являлся банкиром правительства Перу. Фирма также была вовлечена в финансирование строительства ряда железных дорог в России (эмиссия акций Общества Орловско-Витебской железной дороги) и размещение государственных займов России, а также в 1871 г. выступила в роли одного из учредителей Русского банка для внешней торговли в Петербурге, причем одним из директоров

лондонского правления банка был избран совладелец фирмы Артур Джон Эден (Eden)[126].

Тем не менее репутация этого банкирского дома была не особенно высокой. В 1864 г. петербургский агент Бэрингов Чарльз Джаттинг не включил его в список первоклассных фирм. Через десять лет он остро критиковал их за «совершенное неумение справиться с делом (имелась в виду эмиссия российских государственных займов. — *С.Т.*)». В 1877 г. он докладывал, что эта фирма столкнулась с затруднениями при переговорах об учете векселей их лондонского дома. Фирма, очевидно, приходила в упадок. Ее русский бизнес потерял значение, хотя вплоть до революции 1917 г. «Томсон, Бонар и К°» сохраняли в России некоторые интересы. Накануне Первой мировой войны один из совладельцев фирмы, упомянутый Артур Эден, являлся помощником управляющего Русской компании (Russia Company) в Петербурге. Добавим, впрочем, что в 1860—1880-х гг. также один из совладельцев фирмы, Томас Вегелин (Thomas Weguelin), занимал высший пост управляющего Русской компанией[127].

Торговый дом «У. Миллер и К°» (Wm. Miller & C°) также стал развивать банкирские операции, но в то же время сохранил свою торговую и производственную специализацию. Он принял участие в учреждении Петербургского Частного банка, в составе правления которого заседал один из партнеров фирмы — Эдвард Казалет (Cazalet). Фирма участвовала в финансировании Динабург-Рижской железной дороги. В канун мировой войны фирма также занималась судоходством между портами Балтийского и Северного морей и Петербургом[128].

«Ж. Лодер и К°» (G. Loder & C°), ведущий британский торговый дом в России в 1860-х гг., был обязан своим успехом в то время банковским операциям и инвестициям в текстильное производство. Его внешнеторговый оборот сократился с 5,6 млн руб. в 1830 г. до 3,1 млн руб. в 1848 г. и до 2,6 млн руб. в 1850 г. С начала 1860-х гг. фирма фактически оставила сферу внешней торговли[129].

Торговый дом «Хилл и Вишау» (Hill & Whishaw) в Петербурге, Риге и Архангельске, капитал которого временами превышал размер внешнего товарооборота, наверняка, также был вовлечен в банковское дело. Уже с начала 1860-х гг. множество других видных внешнеторговых фирм упоминались исключительно как банкирские дома. Среди них стоит назвать следующие: «Капгерр и К°» (Kapherr & C°), «Ахенбах и Колли» (Achenbach & Colley) и «Ценкер и К°» (Zenker & C°) в Москве, а также «Рафалович и К°» (Raffalovich & C°) и «Эфрусси и К°» (Ephrussi & C°) в Одессе[130].

Для ведения банковских операций был необходим капитал в размере от 70 до 150 тыс. ф. ст. (см. таблицу 25). Это обстоятельство являлось серьезным препятствием для большинства русских торговых фирм. Тем не менее одной группе русских коммерсантов, а именно чаеторговцам, был открыт доступ в банковскую сферу. Чай и ткани являлись основой русско-китайской торговли на протяжении всего XIX в., благодаря чему для чаеторговых фирм в союзе с московскими текстильными магнатами открывалась возможность заняться банковским делом. Чаеторговцы значились среди учредителей Московского Учетного банка, созданного в 1870 г., хотя наиболее влиятельным среди инициаторов создания банка являлся глава торгового дома «Вогау и К°», немец по происхождению, — Ф.М. Вогау. С 1870 г. до своей смерти в 1880 г. он занимал пост председателя Совета банка. В 1889 г. вице-председателем Совета был избран другой совладелец торгового дома «Вогау и К°» — К. Банза, но возглавлял Совет уже русский коммерсант А.И. Абрикосов, директор русской чаеторговой фирмы «Братья К. и С. Поповы». Другими представителями чаеторговли в правлении банка были Д. Катуар (Catoire), француз по происхождению, и П.Д. Боткин, сын Д.П. Боткина (1820—1889), одного из четырех совладельцев чаеторговой фирмы Боткиных после смерти в 1853 г. основателя дела Петра Боткина. Абрикосов был также связан с Московским Купеческим банком, а Вогау — с Московским Торговым банком[131].

Немногие русские торговые дома в других отраслях добились успеха в банковском деле. Самое яркое исключение представляет, конечно, фирма братьев Елисеевых в Петербурге и Москве, принимавшая участие в создании Петербургского Частного коммерческого банка[132]. Подобно чаеторговцам, о которых шла речь выше, они также, по всей видимости, были вовлечены в сферу кредита еще до того, как приняли участие в банковском учредительстве.

Таблица 25

Основной капитал фирм, участвовавших во внешней торговле России, тыс. ф. ст.

Название фирмы	Размер основного капитала (год)	Примечания
William Miller & C°	4000 (1914)	Включая капитал в промышленности
Hill & Whishaw, Петербург Hill Bros., Рига Hill & C°, Архангельск	300—400 (1849)	Включая капитал в лондонской фирме James Hill & C°

Таблица 25 (продолжение)

Название фирмы	Размер основного капитала (год)	Примечания
A.H. Wishaw, Петербург	37 (1910)	Экспортер льна
Wm. Brandt & Sons, Архангельск Carl Brandt, Петербург Brandt Bros., Рига	100 (1861)	Включая капитал в лондонской фирме Richard Brandt
Van Sassen, Петербург	38 (1851), 14 (1856)	Преемник фирмы J.D. Lewis
Wogau & C°, Москва	1000 (1879)	
L. Knoop & C°, Петербург и Москва	700 (1877), не менее 1000 (1882)	
Nichols & Plincke	70 (1850), 150 (1874)	Розничная торговля
«Беляев и К°», Петербург	100 (1908)	Торговля лесом
Achenbach & Colley, Москва	150 (1865)	Фирма также вела банковские операции
Zenker & C°, Москва	70 (1865), 150 (1871)	Фирма также вела банковские операции
Th. Zimmerman, Петербург и Москва	50 (1878), 39 (1900)	
Ponfick, Ahrens & C°, Москва	30 (1884), 60 (1891), 100 (1908)	«Агент ряда крупных фирм» (1875)
A. Wolz, Петербург и Москва	35 (1892), 60 (1902)	
Spies, Stucken & C°, Петербург и Москва	500 (1894)	
E.Tillmans & C°, Петербург	50—100 (1896)	
B.M. Tollos & C°, Одесса	15 (1891)	Агент по экспорту зерна
Русская экспортная компания (Russian Export C°)	50 (1896), 200 (1897), 40 (1913)	Компания по экспорту зерна
Общество экспортной и импортной торговли (Society for Export and Import Trade)	75 (1898)	
Gustav Hauf	80 (1900)	

Таблица 25 (окончание)

Название фирмы	Размер основного капитала (год)	Примечания
Н. Шапиро, Либава	15 (1900)	
Elias Herzberg, Одесса	5—8 (1900)	Агент по экспорту зерна
A. Stewart & C°, Петербург	20—50 (1900), 100 (1908)	Экспортер леса
«П. Боткина сыновья», Москва	180	Чаеторговля
«Токмаков, Молотков и К°», Москва и Китай	80—100 (1884)	Чаеторговля
Кяхтинская чаеторговая компания (1893—1905)	50	Чаеторговля
«Губкин, Кузнецов и К°», Москва	400 (1869), 1000 (1899)	Чаеторговля
«Братья К. и С. Поповы», Москва	150 (1885)	Чаеторговля
«С.В. Перлов и К°», Москва	120 (1906)	Чаеторговля
Д. Кадинский, Петербург	86 (1896)	Чаеторговля
«В. Высоцкий и К°», Москва	150 (1899), 1000 (1906)	Чаеторговля
Д. и А. Расторгуевы, Москва	50 (1888)	Чаеторговля
«П.М. Кузьмичев и сыновья», Петербург	50 (1900)	Чаеторговля

Источники: РГИА. Ф. 22. Оп. 4. Д. 24. Л. 74; Д. 146, 156; Ф. 23. Оп. 11. Д. 1265; Оп. 25. Д. 564; Kleinwort Character Reference Books l4os. 143, 444, 457, 458; BBGH. HC.28; Cazalet Papers; BBBG. London Credit Registers.

Запоздалое развитие финансовых институтов в России и ограниченное участие коренных русских в международной торговле их страны создали условия для деятельности здесь западных страховых компаний, заполнивших русский рынок. Основанная Екатериной II в 1786 г. для страхования недвижимости от пожаров Страховая экспедиция Государственного Заемного банка оказалась довольно слабой и в 1822 г. была закрыта. Пионерами страхового дела в России стали голландцы, со второй половины XVIII в. занимавшиеся страхованием морских грузов через своих агентов в Петербурге. Как и в других отраслях внешней торговли России, их место в страховании транзитных

грузов постепенно заняли британцы[133]. Страховая компания «Феникс» (Phoenix Insurance Company), например, появилась на русском рынке в 1782 г., когда застраховала сахаро-рафинадное предприятие Кавanага (Cavanagh) и Торнтона (Thornton) в Петербурге на 2 тыс. ф. ст. К 1785 г. она имела страховых полисов в России на сумму 45 тыс. ф. ст. Значительную часть сделок в России фирма проводила через своего гамбургского агента Уильяма Хэнбери (Hanbury). При его содействии в 1823 г. была застрахована казенная Александровская мануфактура на сумму 67 тыс. ф. ст., а в 1821 г. — новое здание Петербургской биржи на 50 тыс. ф. ст. Перспективный рынок, впрочем, сузился с появлением привилегированных российских страховых компаний. Но даже в этих условиях российский рынок обеспечивал «Фениксу» до 15% сбора страховых премий и служил вторым по значимости регионом деятельности компании после французского[134].

Как и следовало ожидать, иностранные коммерсанты, обладавшие опытом страхового дела, сыграли некоторую роль в развитии российского страхования. Первым страховым проектом, например, было предложение об учреждении акционерной страховой компании, петербургского «Феникса», выдвинутое Л.И. Штиглицем (Stieglitz) в 1822 г. Это предложение не было осуществлено, но в 1827 г. его вспомнили при создании с разрешения императорской власти Первого Российского страхового общества (до 1896 г. называлось Российским страховым от огня обществом) с основным капиталом в 10 млн руб. За ним в 1835 г. последовало Второе Российское страховое общество с капиталом в 1,5 млн руб. Обе этих компании доминировали на русском рынке страхования от огня вплоть до 1840 г.[135]

Влияние западноевропейских торговых фирм стало заметно в этой отрасли с учреждением в 1835 г. третьего по счету страхового российского общества. Около 30% акций из общего капитала в 4 млн руб. Российского общества для застрахования пожизненных и других срочных доходов и денежных капиталов приняли по подписке ведущие международные фирмы Петербурга, такие как фирмы Андерсона (Anderson), Штиглица (Stieglitz), «Лодер и Баск» (Loder & Busk), «Николс и Плинке» (Nichols & Plinke), «Шредер и Карр» (Schroeder & Carr) (см. таблицу 26). Тем не менее эта страховая компания не вела операции страхования морских судов и товаров в пути. Следующая по времени возникновения страховая компания, «Саламандра», также не занималась этим видом страхования. Только с учреждением в 1847 г. страхового общества «Надежда» наметился прогресс в этой важной сфере международной торговли. Ранее морское страхование и страхование грузов в пути было сферой бизнеса иностранных страховых компаний, которые вели операции в России через своих агентов в основных российских портах. Среди учредите-

лей «Надежды», заметим, значились видные западные коммерсанты, занятые в международной торговле России, такие как Т. Меберли (T. Moberle), П. Кэттли (P. Cattley) и Т. Андерсон (T. Anderson)[136].

В течение двух десятилетий после Крымской войны было учреждено семь российских страховых компаний, тогда как за последнюю четверть XIX в. — всего четыре. По меньшей мере три из них (Московское страховое от огня общество, «Якорь» и «Россия») были связаны с международным торговым сообществом. Тем не менее, хотя инициатором создания в 1858 г. Московского страхового от огня общества являлся известный международный коммерсант Людвиг Кноп (Knoop), соучредителями компании значились текстильные магнаты А.И. Хлудов и К.Т. Солдатенков, и специализация компании на страховании от огня отвечала потребностям более промышленников, нежели торговцев.

Лучшим примером связи страхования и торговли является общество «Якорь», созданное в 1872 г. с основным капиталом в 2,5 млн руб. Из 24 учредителей общества не менее семи было связано с чаеторговлей (см. таблицу 26). Это наводит на мысль о том, что важная часть бизнеса «Якоря» заключалась в страховании чая, оправляемого из Китая в Россию. В циркуляре об учреждении общества его первоочередной задачей объявлялось «страхование морских грузов», а поскольку чай был единственным масштабным морским грузом, доставляемым русскими коммерсантами из заграничных портов в Россию, логично предположить, что чаеторговцы приняли участие в учреждении общества в расчете заручиться страховой поддержкой своих торговых интересов[137].

Примечательна в этой связи и история создания страховой компании «Россия», устав которой был утвержден императором в 1881 г. Она была учреждена синдикатом торговых фирм, наиболее видными среди которых являлись торговый дом «Кларк и К°» (Clarke & C°) в Петербурге и Лондоне, банкирский и комиссионерский дом И.Е. Гинцбурга (Guenzburg) в Петербурге и Париже и русский банкирский дом И.Е. Эфрусси (Effrussi), владельцы которого состояли в родственных отношения с парижскими Ротшильдами[138].

Инвестиции коммерсантов в физическую инфраструктуру системы торговли, в портовые, транспортные и складские сооружения, возможно, вопреки ожиданиям, не были столь уж велики. Экспортеры, как мы видели выше, не имели особого желания инвестировать средства в систему хранения товаров, предпочитая сохранять высокую ликвидность своих капиталов. Впрочем, действовал юридический запрет на приобретение

Таблица 26

Участие торговых фирм в страховых компаниях России, XIX — начало XX в.

Страховая компания	Год основания	Основной капитал (млн руб.)	Участие торговых фирм (учредители и акционеры)
Первое Российское страховое общество	1827	10,0	Л. Штиглиц (L. Stieglitz)
Второе Российское страховое общество	1835	1,5	
Российское общество для застрахования пожизненных и других срочных доходов и денежных капиталов	1835	4,0 (20 тыс. акций по 200 руб.)	L. Stieglitz — 1500 акций, Anderson — 1335; G. Loder — 1027; M. Carr — 992; Nichols & Plinke — 350; Shroeder — 300; Gardener — 143; L. Miller — 101;Blessig — 76; Milne — 30; Kolbe — 24; A. Miller — 23; Asmus — 20; Busk — 10; Schreiber — 10; Van Sassen — 10; Brandts — 5; Mahs — 4
«Надежда»	1847	20,0	P. Cattley, T. Moberley, K. Bell, T. Anderson
Московское страховое от огня общество	1858	2,0	Л. Кноп (L. Knoop)

Таблица 26 (окончание)

Страховая компания	Год основания	Основной капитал (млн руб.)	Участие торговых фирм (учредители и акционеры)
«Якорь»	1872	2,5	«Братья К. и С. Поповы», «П. Боткина сыновья», «А.К. Трапезников и К°», «Вогау и К°» (Wogau & C°), «Иванов и К°» (Ханькоу), «Окулов и Токмаков» (Ханькоу), «Катуар и сыновья» (Catoire & Sons)
«Россия»	1881		М. Полежаев, И.Е. Гинцбург, А.Ф. Кларк (Clarke), А.И. Зак, Г.А. и Ф.А. Рафаловичи, И.Е. Эфрусси
Международный союз страхования транспорта (International Transport Insurance Union)			«Крупные немецкие, швейцарские и австрийские компании»
Первое Русское страховое от огня общество			A. Amburger, A. Von Strahlborn (Clementz & C°), E. Blessig, М.П. Боткин, H. Anderson

Источники: Best P.J. The Origins and Development of Insurance in Imperial and Soviet Russia. Ph.D., New York Univ., 1965. P. 16; Brandt Circulars. 1879—1881. P. 214; Федоров М.П. Хлебная торговля в главнейших русских портах и Кенигсберге. М., 1888. С. 291; Amburger E. Deutsche in Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Russlands. Wiesbaden, 1986. S. 148.

торговцами элеваторов в полную собственность, поскольку правительство, очевидно, стремилось разделять операции по хранению, комиссионерской продаже и ссуды под залог зерна[139]. Но в любом случае строительство элеваторов железнодорожными компаниями скорее преследовало цель увеличить грузооборот зерна на линиях, нежели повысить прибыль от операции хранения зерна; и земства, старавшиеся действовать в интересах местных зернопроизводителей, полагали, что элеваторы действуют в убыток[140].

Некоторые зерноторговые фирмы возводили в портах собственные сооружения, и фирма «Томас Клэйхиллс и сын» (Thomas Clayhills & Son) в Ревеле, построившая систему каналов от складов до акватории порта, служит тому ярким примером[141]. Тем не менее эта фирма представляла тех коммерсантов, чьи экспортные операции требовали обработки товара или особых условий хранения, и потому заинтересованных в инвестициях в собственную торговую инфраструктуру. К этому типу относятся и экспортеры скоропортящихся сельскохозяйственных продуктов, такие как Союз холодильных установок (Union Cold Storage Company), имевший склады с холодильниками в Петербурге, Риге и Козлове; фирма братьев Барсельман (Barselman Bros.) в Лондоне с аналогичными складами в Петербурге, Белгороде Курской губ. и на станции Есипово Юго-Западной железной дороги; «Марриот и Зелигман» (Marriot & Zeligman) со складом-холодильником в Либаве[142].

Участие в судоходстве было общей чертой деятельности коммерсантов в эпоху парусного флота, когда расходы в этой отрасли были не слишком велики, хотя владение судами оставалось рискованным предприятием[143]. С распространением пароходов издержки здесь выросли весьма значительно и повысились требования к владельцу судов, так что в широком плане было признано нецелесообразным объединять торговые операции с судоходным бизнесом. Тем не менее некоторые торговые компании пошли на этот шаг, но добились разных результатов. Наиболее часто это происходило на Черном море, где вследствие малых глубин прибрежных трафиков и портовых гаваней сдерживалось применение крупнотоннажного флота и тем самым снижались издержки на занятие судоходным бизнесом.

К 1850 г. фирма братьев Ралли (Ralli Bros.) вложила около 30 тыс. ф. ст. в грузовые суда, но эта сфера не являлась приоритетной для торгового дома. В начале XX в. Русская экспортная компания (Russian Export Company), владевшая собственными пароходами, понесла тяжелые убытки от судоходного бизнеса. У других дела шли успешнее. К 1914 г. фирма братьев Скараман-

га (Scaramanga Bros.) в Лондоне владела восьмью пароходами, несколько из которых действовали на черноморских маршрутах. Родоканаки (Rodocanachi) на короткий период приняли участие в каботажной торговле на Черном море с помощью собственой пароходной компании — Общества кавказского пароходства. В 1887 г. это общество было приобретено другой компанией — Русским обществом пароходства и торговли (РОПиТ). У Родоканаки после этого осталось на Черном море два парохода, а у фирмы Дрейфуса (Dreyfus) — четыре[144].

Другой важной зерноторговой компаний на Черном море, решившей завести собственное судоходное предприятие, была фирма «М. Нойфельд и К°» (M. Neufeld & C°). Основанная в 1858 г. в Берлине, она открыла в 1877 г. отделения в Николаеве, Екатеринославе и Севастополе. Фирма занималась вывозом русского зерна в некоторые западноевропейские страны и развивала обширные кредитные операции, прибыли от которых позволили ей приобрести в 1890 г. первый пароход, а в 1892 г. и второй[145].

Фирма братьев Вальяно (Vagliano Bros.) в Таганроге и Лондоне также расширила сферу своей активности за счет судоходного бизнеса. В 1914 г. ей принадлежало пять пароходов. Один из ее совладельцев — Панайис Вальяно (Panayis Vagliano) — известен как отец современного греческого судоходства, но этой репутацией он обязан скорее кредитом и помощью, которую оказывал греческим судовладельцам, нежели прямым инвестициям собственной компании в судоходный бизнес. Фирмы Деллапорто (Dellaporto), Петрококино (Petrocochino), Сифнео (Sifneo) и братьев Аверино (Averino Bros.) также были заинтересованы в российском судоходстве, но их русские торговые дома играли весьма незначительную роль в этой области[146].

На Балтийском море в начале 1880-х гг. немало рижских торговых домов, таких как «Гольдшмидт и К°» (Goldschmidt & C°) и «И.А. Зек и К°» (I.A. Zek & C°), обзаводились собственными судами, в то время как в Ревеле «Томас Клэйхиллс и сын» (Thomas Clayhills & Son) владел одним небольшим пароходом, а в Петербурге барон Пален (Pahlen) и фирма «Уильям Миллер и К°» (William Miller & C°) наладили судоходное сообщение между портами Северного и Балтийского морей и столицей России[147].

Наиболее удачливые иностранные фирмы, действовавшие в России, развивали обратные связи с источниками своих поставок, организуя первичную обработку продукции, предназначенной на экспорт. Кроме того, многие из них расширяли сферу влияния и на промышленный сектор. Экономические мотивы такой диверсификации предпринимательской деятельности, ве-

роятно, были более сложны, нежели простое желание защитить свои позиции на рынке или максимизировать уровень прибыли. Скорее всего, ими руководили также стремление освоить неизведанное экономическое пространство и желание не доводить объем торговли до того уровня, когда произойдет насыщение рынка. Очевидно, надо принять во внимание разницу в условиях торговли на Балтийском и Белом морях, с одной стороны, и на Черном море — с другой. Инвестиции капитала в последнем регионе были менее распространены, и черноморская торговля по этому показателю приближалась к левантийскому типу коммерции. В начале 1830-х гг. фирма «Имс и К°» (Yeames & C°) владела в Ростове-на-Дону собственным зернохранилищем и шерстомойней, но вследствие недостатка инвестиций в местной экономике пример этот так и остался единственным[148].

С. Фэйрли оценивал 1840-е гг. как период, когда в России явно проявилась экономическая диверсификация, вероятно, в связи со снижением уровня прибыльности международной торговли. Но есть свидетельства, что эта практика была столь же стара, как и сама прямая торговля России со странами Западной Европы. В доиндустриальную эпоху российской истории эта практика предусматривала обычно инвестиции в предварительную обработку сельскохозяйственной продукции и лесоматериалов до их отправки на заграничные рынки. Канатные заведения устраивались английскими торговцами в России уже в XVI в., а в XIX в. канатная фабрика, основанная в 1790-х гг. английским коммерсантом Дж. Хотом (Hoth), являлась крупнейшим предприятием этого профиля в Российской империи. Лесопильные заведения также представляли собой обычную форму вертикальной интеграции, осуществляемой западноевропейскими коммерсантами в России. Известный британский коммерсант Уильям Гомм (Gomm), обосновавшийся в России с 1740-х гг., создал лесопильные заводы в Архангельской губернии, равно как и гамбургское семейство Брандтов (Brandts)[149]. Торговцы могли также оборудовать предприятия для обработки ввозимых в Россию товаров, как это было принято на других иностранных рынках. Важным в этой связи представляется опыт производства сахара-рафинада, полученный в начале XIX в. на заводах таких видных семейств, как Шредеры (Schroeders), Брандты (Brandts) и Штиглицы (Stieglitz). В первой половине XIX в. сахар являлся одной из важнейших статей российского импорта[150], и запрет на ввоз сахара-рафинада, наложенный таможенным тарифом 1822 г., оказался весьма выгоден для предприятий наподобие фирмы Брандта, который с 1810 г. имел собственную рафинадную фабрику в России.

С быстрым индустриальным ростом России в последней четверти XIX в. диверсификация деятельности торговых фирм все более явно распространялась на промышленный сектор. Некоторые ведущие коммерсанты стремились приобщиться к интенсивному росту хлопчатобумажной индустрии, который наметился в России с 1840-х гг. Торговые дома наподобие «Эджертон Губбард и К°» (Egerton Hubbard & C°) и «Л. Кноп и К°» (L. Knoop & C°) имели надежный рынок сбыта для импортируемого ими хлопка в виде хлопчатобумажных фабрик, акционерами или собственниками которых они являлись. Петербургская фирма Г. Паллизена (H.J. Pallisen) основала в 1885 г. собственную фабрику для производства высококачественной бумаги. Либавский торговый дом «Беренд и К°» (Berend & C°) владел собственными мукомольными предприятиями, благодаря чему мог некоторое время вести успешную борьбу на шведском рынке с конкурентами из Штеттина[151].

Наиболее удачливым в этом отношении британским торговым домом в России являлась фирма «Уильям Миллер и К°» (William Miller & C°). Основатель дела Уильям Миллер (1809—1887) приехал в Петербург в 1832 г. в расчете продавать здесь сельдь, которую вылавливал в Балтийском море его рыболовный флот. В 1860-х гг. фирма объединилась с торговым домом Казалетов (Cazalets), обретавшихся в России с 1790-х гг. В результате судовладельческий бизнес Миллера соединился с промышленными предприятиями, принадлежавшими Казалетам, к числу которых относились стеариновые заводы в Петербурге и Москве, тогда крупнейшие в России. Фирма приобрела также Калинкинский пивоваренный завод в Петербурге, один из крупнейших в империи, фабрику минеральных вод и паровую маслобойню. С учетом капиталов, вложенных в банковское дело, сумма инвестиций фирмы в России, национализированных после революции 1917 г., достигала 4 млн ф. ст.[152]

Имеются свидетельства, что наиболее диверсифицированные фирмы, наподобие тех же «Уильям Миллер и К°» (William Miller & C°), «Л. Кноп и К°» (L. Knoop & C°), «Вогау и К°» (Wogau & C°) и «Эджертон Губбард и К°» (Egerton Hubbard & C°), к последней четверти XIX в. настолько расширили сферу своих интересов, что фактически превратились в инвестиционные группы. С. Чепмен подчеркивал глобальный характер этого явления. Он показал, как при заключении фирменного договора или при выделе из семейной фирмы партнеры оставляли в деле свой капитал, инвестированный в иностранные предприятия, так как уровень прибыли там был выше, чем при помещении капитала, скажем, в Англии. Такого рода бизнес часто создавался за счет взносов

капитала со стороны членов семьи и друзей, а также «широкого круга вкладчиков как внутри страны, так и за границей»[153]. Не представляется возможным установить, насколько глубоко эта тенденция проявилась в России, т.е. в какой мере в семейные фирмы привлекались инвесторы со стороны, помимо семейного и дружеского круга, но некоторые материалы об отдельных семействах, представленные ниже, в главе 7, раскрывают важность семейных инвестиций.

Появление таких крупных инвестиционных групп в России придало особую значимость вопросу о контроле за предприятием: должен ли он осуществляться из единого центра (в Западной Европе) или из нескольких на периферии (в России)? Для коммерческих фирм, занятых экспортом из России простой стандартизированной продукции, в эпоху мгновенной кабельной связи и быстрой доставки образцов товара появлялась возможность управлять делом из штаб-квартиры в стране-потребителе. Но контроль на расстоянии становился затруднительным, коль скоро приходилось иметь дело с продуктом скоропортящимся или не поддающимся полной стандартизации, а также в случае участия фирмы в промышленной сфере, которая требовала постоянного наблюдения. Немногие примеры, которыми мы располагаем, не дают все же достаточного основания для окончательных выводов. Крупнейший торговый дом «Вогау и К°» сосредоточил управление семейным бизнесом в самой России. Но другие лидеры торгового мира, такие как «Л. Кноп и К°» и «Уильям Миллер и К°», во все большей степени контролировались менеджерами и совладельцами, которые длительное время проводили за границей. Заметим, что торговый дом «Эджертон Губбард и К°», воспринявший эту практику, пережил серьезные затруднения[154].

5.7. Компании по разведке полезных ископаемых (exploration companies)

Британский интерес к разработке природных богатств России, явно обозначившийся с конца XIX в., вызвал к жизни массу горнодобывающих компаний, весьма отличных от традиционных торговых фирм. Этого и следовало ожидать, поскольку экспертиза, осуществляющаяся в коммерческих фирмах, была непригодна в области добычи полезных ископаемых, хотя Георг Шпис и фирма «Вогау и К°» (Wogau & C°) были весьма компетентны и в этой сфере, как будет показано в главе 7. Пожалуй, из всей британской коммерческой элиты в России только Джеймс

Вишау (Whishaw) был вовлечен в этот сектор предпринимательства. Бывший студент-медик, давший свое имя известной петербургской фирме, оказался проницательным бизнесменом. Он был привлечен в качестве доверенного множества британских горнодобывающих компаний в России, включая Эмба-Каспийское нефтяное общество (Emba Caspian Oil C° Ltd.). В 1908 г. он был назначен представителем банкирского дома Бэрингов в России и вскоре стал директором правления Азовско-Донского коммерческого банка, который был тесно связан со многими предприятиями Донецкого угольного бассейна. В начале XX в. Вишау принадлежали четыре теплохода на Каспийском море, что почти наверняка было связано с его участием в нефтедобывающей отрасли[155].

Возможно, наибольшим препятствием для участия торговых фирм в разработке земных недр была их неспособность аккумулировать крупный капитал с помощью публичной подписки на акции, поскольку эти фирмы сохраняли приверженность традиционной форме коммандитного товарищества. Эта форма организации бизнеса не подходила для эмиссии акций крупного горнодобывающего предприятия. Среди представителей британских интересов в этой области преобладали компании, зарегистрированные на Лондонской фондовой бирже. Самой известной среди них являлась Русско-Азиатская корпорация (Russo-Asiatic Consolidated Ltd.), контролируемая Лесли Уркуартом (Leslie Urquhart) и владевшая дочерними Таналыкской, Кыштымской и Сысертской горнопромышленными компаниями. Данные таблицы 27 свидетельствуют, что значительные инвестиции притекали в горнодобывающую отрасль России через эту корпорацию и при посредстве других компаний, акции которых котировались на Лондонской бирже.

Таблица 27

Сумма компенсации за национализированное советской властью имущество в России (по заявлениям британских промышленных компаний)

Название компании	Сумма заявленной компенсации, тыс. ф. ст.
А. Горнодобывающие предприятия	
Russo-Asiatic Consolidated Ltd.	56000
Spassky Copper Mine Ltd.	11000
New Russia Company Ltd.	6000

Таблица 27 (окончание)

Название компании	Сумма заявленной компенсации, тыс. ф. ст.
Caucasus Copper Ltd.	4000
Russian Anthracite Collieries	1450
Orsk Goldfields Ltd.	730
Б. Нефтедобывающие фирмы	
Shell Transport and Trading C° Ltd.	«Крупные претензии»
Baku Consolidated Oilfields Ltd.	7000
Spies Petroleum C° Ltd.	4000
Gleboff Grozny Petroleum C° Ltd.	2650
Emba Caspian Oil C° Ltd.	1337
Gadjinsky Cheleken Oil C° Ltd.	1070
Black Sea Amalgamated Oilfields Ltd.	340
Maikop Combine Ltd.	260
Terek General Oil C° Ltd.	233
Maikop Valley Oil C° Ltd.	225
Maikop Orient Oil C°	180

Источник: P.R.O. FO 371/14836.

Эти компании часто имели характер биржевых спекулятивных предприятий, так что к сумме требуемой ими компенсации следует относиться с осторожностью. Но даже в этом случае громадный объем российского нефтяного экспорта перед Первой мировой войной свидетельствует о возможностях, которые имели коммерческие фирмы в этой области торговли[156].

5.8. Коммерческое предприятие: общий баланс доходов и потерь

Недавнее исследование Дж. Хоппита о риске и неудаче в английском бизнесе XVIII в. убедительно показывает, что изучение предпринимательства в историографии «имеет тенденцию игнорировать крах и разорение, сосредоточившись на описании состоятельных и процветающих бизнесменов»[157]. Это наблюде-

ние вполне применимо и к литературе о предреволюционном российском предпринимательстве. Между тем необходимая полнота картины может быть достигнута только при изучении истории как добившихся успеха, так и разорившихся предпринимателей. Разумеется, утверждения некоторых советских историков о том, что иностранные фирмы получали в России некую «сверхприбыль», находили мало сторонников на Западе. Но обе стороны при оценке рентабельности иностранных предприятий упускали из виду общий баланс успешных и обанкротившихся фирм. Учитывая космополитическую природу международного торгового сообщества, следовало бы ожидать, что, при высоком уровне прибыли в российской внешней торговле по сравнению с прочей международной коммерцией, у ведущих в мировой торговле фирм должна была проявиться тенденция тяготения к России. И напротив, при уменьшении прибыли ниже международной нормы или при появлении более выгодных областей применения капитала мы вправе были бы ожидать массового бегства предпринимателей из российской внешней торговли.

В.Н. Яковцевский и П.И. Лященко утверждали, что международные торговцы получали экстраординарно высокую прибыль на протяжении XVIII—XIX вв.[158] Однако трудно избавиться от ощущения, что этот тезис навеян более идеологией марксизма и уязвленным национальным чувством, чем изучением реальной действительности. Марксистское представление об экономических отношениях как об отношениях экономической эксплуатации, и в особенности эксплуатации поставщиков сырья производителями готовых изделий, требует по определению вывода, что многие участники международного торгового сообщества получали непомерно высокую прибыль от экспортно-импортной торговли с Россией. Категория обоюдной выгоды в значительной степени исключается из такого анализа. К сожалению, западные опровержения этого тезиса, по существу, являются чисто теоретическими, *ex cathedra*, и не сопровождаются попыткой собрать данные о прибылях для практической верификации концепций. А. Кахан, например, отметает заявления о чрезмерно высокой доле прибыли иностранных торговцев в России, причисляя их к «историческим мифам», но не приводит встречных данных по этой проблеме[159].

Конечно, данные, которые можно было бы противопоставить теории о высокой норме прибыли, найти нелегко. Россия прежде всего являлась частью международной торговой системы, и едва ли можно представить, что уровень рентабельности

коммерческой деятельности в ней существенно отличался от других аналогичных рынков. Это наблюдение *prima facie* заставляет предположить, что общий уровень прибыли в международной торговле окажется с соответствующими коррекциями применим и для России. Если исходить из этого предположения, то уровень чистой прибыли в российской внешней торговле конца XVIII в. не слишком превзойдет 15—20% на вложенный капитал, т. е. тот уровень, на который торговцы тогда и рассчитывали. Разумеется, расчеты эти не всегда оправдывались. Международным торговцам в России, как и повсюду в Европе, эпоха Наполеоновских войн принесла убытки и разорение или, по меньшей мере, снижение коммерческой активности. Военные действия способствовали обогащению лишь случайной группы торговцев, по преимуществу греков, специализировавшихся на доставке зерна к блокированным портам[160].

Хотя масштабы товарооборота с этого времени постоянно возрастали вплоть до начала XX в., амплитуда колебаний нормы прибыли постепенно снижалась. В начале 1840-х гг. доходность операций в российской внешней торговле была в целом невысока, но, хотя 1848 г. оказался тяжелым для России, затронутой международным экономическим кризисом, к концу десятилетия торговые условия улучшились, что позволило ведущим фирмам получать прибыль в размере 5—10% на вложенный капитал. Доход же от комиссионерского бизнеса продолжал снижаться под влиянием общей тенденции сокращения нормы предпринимательской прибыли в торговле. В широком плане эти сдвиги совпадали с общеевропейской линией на снижение нормы прибыли. Картина в целом характеризовалась переходом от высокой, но неустойчивой прибыли конца XVIII в. к относительно низкой, но стабильной норме прибыли в XIX в. Уровень прибыли в российской международной торговле был, как правило, выше, чем в промышленности[161].

К сожалению, стабильность уровня прибыли постоянно нарушалась коммерческими кризисами, и для торговых фирм даже достигнутая в отдельные годы высокая степень рентабельности не исключала возможности банкротства. Торговый дом Холфорда (Holford), ведущая британская фирма Петербурга по импорту товаров в Россию, обанкротился в 1844 г. Вскоре подобная участь ожидала и самую респектабельную английскую фирму, «выдающегося приверженца развития русской торговли» придворного банкира «Харман и К°» (Harman & C°), ставшего жертвой мирового экономического кризиса конца 1840-х гг. Капи-

тал фирмы к моменту смерти в 1817 г. ее основателя Джона Хармана составлял 233 тыс. ф. ст., тогда как ко времени учреждения конкурсного управления в декабре 1846 г. он возрос до 431,2 тыс. ф. ст.[162] Тот же кризис вызвал временную приостановку платежей фирмы «Де Джерси и К°» (De Jersey & C°), связанной с Людвигом Кнопом (Knoop). В середине 1870-х гг. торговый дом «Л. Кноп и К°» понес серьезные потери, в результате которых его капитал уменьшился с 1 млн до 700 тыс. ф. ст.[163] Два очерка о ведущих британских предпринимателях в России, Брандтах (Brandts) и Губбардах (Hubbards), представленные ниже в главе 7, свидетельствуют, что призрак разорения постоянно витал над торговыми фирмами иностранцев в России. Другие источники подкрепляют это впечатление. Исследование Р. Сейда о банкротствах и ликвидациях фирм в Великобритании в 1865—1884 гг. содержит имена некоторых известных предпринимателей и названия фирм, связанных с русской торговлей, включая фирмы Джона Кэттли Тодда (John Cattley Todd) и Хилла и Вегелина (Hill & Weguelin), объявившие банкротство в 1865 г.; «Кокс, Хейш и К°» (Cox, Heisch & C°) и Дж. Барсельмана (Barselman), лопнувшие в 1872 г. (последняя фирма была известным импортером в Великобританию сибирского масла); фирму «Джеймс Хилл и сыновья» (James Hill & Sons), объявившую несостоятельность в 1882 г. В списке значится и множество имен греческих коммерсантов, занятых в русской торговле, что подтверждает общепринятое представление о высоком уровне «смертности» торговых фирм в XIX в.[164] Подобный вывод напрашивается и при ознакомлении с корреспонденцией, полученной лондонскими торговыми банкирами от их русских клиентов. На протяжении всего XIX в. в ней отмечаются случаи банкротства международных торговцев[165]. Если рассматривать процесс перелива капитала из международной торговли в другие, более безопасные отрасли на фоне этих крахов, то трудно не согласиться с наблюдением М. Донтона о том, что «смертность» семейных фирм «производит более глубокое впечатление, чем их непрерывное существование»[166].

При прочих равных условиях торговый капитал должен притекать туда, где норма прибыли выше, но сомнительно, может ли циркуляция капитала между внутренней и внешней торговлей России служить показателем уровня рентабельности международной торговли, поскольку, как мы могли убедиться выше, юридические ограничения для иностранцев, желавших торговать на российском внутреннем рынке, и препятствия на пути

русских коммерсантов, стремившихся включиться во внешнюю торговлю, были достаточно высоки, чтобы парализовать этот перелив капитала[167]. С.Г. Струмилин использовал данные об уплате налогов фирмами, участвовавшими во внутренней торговле России, за период 1885—1913 гг. для расчета их рентабельности, но различия в норме прибыли и большая сложность, риск и издержки, присущие международной торговле, осложняют такие сопоставления. Еще более затрудняют сравнение с данными Струмилина явная неполнота исходных материалов, изменение системы налогообложения с 1899 г. и смешение в официальной статистике розничной и оптовой торговли, при том что последняя наиболее тесно связана с международной торговлей[168]. Кроме того, как отмечал сам Струмилин, у многих мелких фирм, торговавших на внутреннем рынке, «прибыль» в значительной мере поглощалась «платой за труд предпринимателя и его семьи». Если уровень прибыли в торговле на внутреннем рынке в размере 13% на вложенный капитал, который он подсчитал на 1910 г., год оживления российской экономики, соответствует действительности, то надо признать, что у русских фирм не было большого стимула внедряться в сферу международной торговли с ее сложными условиями и высоким риском[169].

Обращаясь теперь к проблеме миграции торгового капитала, подчеркнем, что международные коммерсанты, предпочитавшие Россию другим подобным рынкам за пределами своей родины, как того и следовало ожидать, стремились переместиться в новую для них страну обитания. При всех прочих равных условиях торговый капитал мигрирует туда, где ожидает максимальных прибылей. Свидетельств тому слишком мало, чтобы сделать окончательный вывод, но немногие примеры из истории крупных фирм, участвовавших в экспорте российских товаров, а затем перенесших центр деловой активности за пределы России, показывают, что с середины XIX в. более высокий уровень прибыли возможно было обеспечить за счет операций или на рынке страны-потребителя, или на альтернативных внешних рынках. Брандты, например, перенесли центр своей деятельности в Южную Америку. Возможно, главными «выходцами» из России стали братья Ралли, переместившие свою фирму в Индию, о чем уже говорилось выше. Поразительным является уровень процветания фирмы Ралли в последующий период по сравнению с бизнесом их родственников Родоканаки, оставшихся в российской торговле на более длительный срок. По наблюдениям С. Чэпмена, динамика роста капитала фирмы Ралли в 10 раз опережала тот же показатель у фирмы их российских кузенов. На рубеже

XIX—XX вв. Родоканаки перенесли центр коммерческой активности в торговлю хлопком в Египте, покинув черноморскую зерноторговлю, где высока была доля банкротств и ликвидаций[170].

Эти данные, хотя и приведенные в импрессионистской манере, дают основания утверждать, что международная торговля России не была для иностранцев тем «золотым дном», о котором столь часто писала советская историография. К сожалению, имеется только скудный набор данных, на основании которых можно рассчитать уровень прибыли индивидуальных (частных) фирм. Более того, фирмы, относительно которых такие данные сохранились, были, вероятно, более успешны в своем бизнесе и, соответственно, менее типичны. Эти не вполне адекватные данные позволяют, например, установить, что даже такие ведущие фирмы, как фирма Брандтов, пережили в 1830-х гг. колебания от тяжелых убытков до прибыли в размере 30% на вложенный капитал, а в 1840-х гг. — также от потерь до прибыли приблизительно в пределах 20%. Прибыль торгового дома «Ван Зассен и К°» (Van Sassen & C°) в 1844 г. в размере 23% на вложенный капитал на следующий год была поглощена крупными убытками, а в течение четырех последующих лет оставалась на уровне 20%. Эти цифры интересно сопоставить с подсчетами П.В. Оля относительно уровня прибыли от внешних инвестиций в российскую промышленность того времени, который составлял всего 5%, причем обнаруживается, что экономическое принуждение ведущих торговых фирм к помещению их капиталов в российскую промышленность не было столь очевидно, как иногда полагают[171]. Не исключено, что для некоторых торговых фирм привлекательность диверсификации их деловой активности в промышленную сферу заключалась не столько в ожидании более высоких прибылей, сколько в возможности добиться устойчивой рентабельности фирмы.

Средняя прибыль на капитал в российской внешней торговле, по-видимому, несколько снизилась во второй половине XIX в., но, благодаря большей стабильности международной торговли вследствие прогресса транспорта и средств коммуникации, амплитуда колебаний уровня прибыли в целом уменьшилась[172]. Ведущие фирмы, функционирующие в торговле, вероятно, еще были в состоянии обеспечить себе более высокий уровень прибыли по сравнению с предприятиями, которые занимались инвестициями в промышленность. По данным П.В. Оля, например, в 1846—1915 гг. уровень прибыли иностранного капитала в промышленности России вырос всего с 4% до 9%[173]. Однако, в связи с тем что наиболее процветающие торговые фирмы обычно распространяли сферу своего влияния на

другие сектора экономики, часто невозможно точно определить, какую долю их доходов составляла прибыль от международной коммерции. Торговый дом «Вогау и К°» (Wogau & C°) в 1882 г., например, получил прибыль в размере 13,5% на вложенный капитал, но к тому времени деловые интересы фирмы были столь диверсифицированы, что затруднительно подсчитать удельный вес внешнеторговых операций в ее доходах[174]. И в случае с торговым домом братьев Ралли (Ralli), имевшим сеть отделений в некоторых центрах международной торговли, данные о его прибылях не слишком полезны для понимания уровня рентабельности российских внешнеторговых фирм. Вероятно, для мелких и средних торговых фирм уровень прибыли на капитал должен быть выше, чтобы обеспечить выживание фирмы и средства существования ее владельцу[175]. Усложнял дело и затрудненный доступ к кредиту, о чем шла речь в главе 4. Значительная часть товаров приобреталась коммерсантом в кредит, и для торговой компании более существенным вопросом был не размер ее капитала, а возможность получить ссуду[176].

Различия в уровне прибыли существовали не только между отдельными фирмами, но и в разных секторах международной торговли. Импортеры хлопка-сырца, например, пережили серьезные затруднения в 1860-х гг. в результате Гражданской войны в США, а также в середине 1870-х гг. из-за экономического кризиса, затронувшего как тяжелую, так и легкую промышленность[177]. Высокая «смертность» фирм, занятых в российской зерноторговле, с 1880-х гг. с неизбежностью предопределила низкий уровень прибыли, который, вероятно, был ниже, чем в производственном секторе. Утверждение П.И. Лященко, что в торговле зерном прибыль торгового капитала достигала 15—20%[178], представляется явно преувеличенным. В 1896—1912 гг., например, Русская экспортная компания (Russian Export Company), специализировавшаяся на вывозе зерна, получала ежегодно прибыль в пределах 3—9%. С другой стороны, ведущим русским чаеторговым фирмам удавалось закончить год с прибылью около 12% в конце XIX в. и 10% в среднем в 1910—1913 гг.[179] Эти цифры превышали средний уровень прибыли в российской промышленности. На рубеже столетий фирма «А. Вольц и К°» (A. Wolz & C°), Петербург, занимавшаяся импортом в Россию масел, металлов и красителей и слывшая весьма процветающей, также достигала рентабельности несколько более высокой, чем в промышленности, но превышение не было столь уж впечатляющим (см. таблицу 28).

Таблица 28

Прибыль торговых фирм на рубеже XIX—XX вв. [на примере торговых домов «А. Вольц и К°» (A. Wolz & C°), Петербург, и «Понфик, Аренс и К°» (Ponfick, Ahrens и К°), Москва, 1892—1902 гг.]

Год	«А. Вольц и К°»	«Понфик, Аренс и К°»		Средний уровень прибыли российских акционерных компаний (%)
	Годовая прибыль (% на вложенный капитал)	Годовая прибыль (% на вложенный капитал)	Выплаченный дивиденд (%)	
1892	Нет св.	Нет св.	10	Нет св.
1893	Нет св.	15,7	8	Нет св.
1894	Нет св.	9,2	Нет св.	Нет св.
1895	Нет св.	23,4	Нет св.	Нет св.
1896	Нет св.	Нет св.	Нет св.	Нет св.
1897	10,8	28,4	12	7,2
1898	18,3	Нет св.	10	7,4
1899	7,6	Нет св.	Нет св.	5,8
1900	3,9	36,4	15	4,8
1901	4,7	Нет св.	Нет св.	3,8
1902	2,7	Нет св.	Нет св.	3,9

Источник: AKGH. Customer Ref. Books. Vol. 140. P. 27, 28; Vol. 445. P. 81—82, 122; Vol. 457. P. 23, 69; Vol. 458. P. 8.

Недостаток долговременных данных о прибыли может быть отчасти компенсирован рядами данных о приросте капитала торговых фирм (см. таблицу 29). Эти источники демонстрируют изменения в уровне благосостояния фирм и тем самым корректируют возможные погрешности краткосрочных сведений о прибылях. Так, фирма «Теодор Циммерман и К°» (Theodore Zimmerman & C°, Петербург), торгующая хлопком и красителями, процветала в 1880-х гг., но обнаружила явные признаки упадка к концу столетия. Кроме того, цифры прироста капитала облегчают сравнение в международном масштабе. Безоговорочный лидер таблицы 29 торговый дом «Вогау и К°» (Wogau & C°), обладавший разнообразными предприятиями в горнорудной и обрабатывающей промышленности, банковском деле и торговле, занял бы почетное место и среди ведущих деловых конгломератов того времени. Подобным образом, при суммировании активов фирмы «Де Джерси и К°» (De Jersrey & C°) и торгового

дома «Л. Кноп и К°» (L. Knoop & C°), общий итог также окажется впечатляющим и на европейском фоне. Еще один лидер российского делового мира — торговый дом «Е. Брандт и К°» (E.H. Brandt & C°) — также вполне выдерживает сравнение с крупнейшими международными торговыми фирмами Западной Европы. Ни один из упомянутых торговых домов не участвовал в черноморской торговле, ореол которой с конца 1870-х гг. существенно потускнел[180]. Переключение коммерческой активности братьев Ралли (Ralli) с России на Индию, принесшее их фирме громадный рост благосостояния, в этой связи представляется вполне обоснованным.

Таблица 29

Прирост капитала фирм, занятых в российской внешней торговле, 1827—1913 гг.

Фирма	Годы	Прирост капитала за весь период (млн ф. ст.)	Прирост капитала в среднем за год (ф. ст.)
Rodocanachi, Sons & C°	1860—1911	0,2 — 0,415 = 0,215	4215
L. Knoop & C°*	1877—1915	0,7 — 2,0 = 1,3	34210
Wogau & C°	1882—1915	1,0 — 4,1 = 3,1	93939
E.H. Brandt & C°	1863—1904	0,025 — 0,75 = 0,725	17700
Ralli Bros.	1827—1850	0,13 — 0,5 = 0,37	16087
Ralli Bros.	1827—1901	0,13 — 3,0 = 2,87	38783
Ralli Bros.	1850—1901	0,5 — 3,0= 2,5	49000
Ponfick, Ahrens & C°	1878—1911	0,02 — 0,06 = 0,04	1212
Zenker & C°	1865—1871	0,07 — 0,15 = 0,08	13333
Van Sassen & C°	1847—1850	0,015 — 0,038 = 0,023	7666
Van Sassen & C°	1847—1858	0,015 — 0,014 = —0,001	—90
A. Wolz & C°	1892—1901	0,035 — 0,059 = 0,024	2442
Theo. Zimmerman & C°	1878—1900	0,05 — 0,039 = —0,011	—588
Russian Export C°	1896—1913	0,05 — 0,04 = —0,01	—500

* За исключением капитала фирмы «Де Джерси и К°» (De Jersey & C°) и отделений за границей.

Источники: Chapman S.D. Merchant Enterprise in Britain. From the Industrial Revolution to World War I. Cambridge, 1992. Capt. 8, 9; RBGH. Ms23, 830. P. 12, 17, 19, 121, 169; Ms20, 362. P. 156, 182; BBBG. Europe. Book 1. P. 49; Book 3. Entry 3950; BBGH. HC 10.28. 3 and 6, HC 10.11. 7, 10 and 12; РГИА. Ф. 23. Оп. 27. Д. 301; AKGH. Customer Ref. Books. Vol. 140. P. 27; Vol. 445. P. 81—82, 122; Vol. 457. P. 23, 69; Vol. 458. P. 8.

5.9. Выводы

Обзор деятельности западных торговых домов в России в XIX в. был призван продемонстрировать, что важным фактором их успеха являлись тесные деловые контакты с главными коммерческими центрами Западной Европы. И поскольку эти фирмы были важной частью мировой экономики, на их эволюцию влияли процессы и события, происходящие за пределами России. Большая доступность кредита способствовала, например, созданию торговыми домами сети комиссионерских агентств приблизительно с 1830 г.; революция в области транспорта и средств коммуникации имела следствием переход контроля за международной торговлей товарами широкого спроса к странам-потребителям, а также позволила выдвинуться на первые роли фирмам, которые базировались в Западной Европе и специализировались скорее на торговле определенным видом товара, чем на операциях в отдельном регионе.

Представленные в этой главе факты из истории отдельных предпринимательских династий и национальных групп выявили гетерогенный характер иностранного торгового сообщества в России и позволили установить, что понятие космополитической буржуазии, объединенной общей либеральной идеологией, применимо только к части этого сообщества. В то же время анализ матримониальных связей британского торгового сообщества опроверг традиционное представление о британцах в России как исключительно замкнутой коммерческой корпорации.

Нам удалось установить, что немецкие торговцы сыграли на ранней стадии развития торговли в России более важную роль, чем это обычно представлялось. Рост влияния немецких коммерсантов на рынке за счет их британских конкурентов вполне объясним ввиду тех значительных преимуществ, которыми немцы обладали на российском рынке. Отношение немцев к России как к новой стране обитания, детальное ознакомление с русскими торговыми обычаями и традициями способствовали их коммерческому успеху не меньше, чем собственно предпринимательские качества. Весьма примечательна в этом контексте ремарка Платта о том, что «рынок может быть действительно конкурентоспособным только в том случае, если все чувствуют готовность вести конкурентную борьбу»[181].

Проведенное исследование стратегий выживания, принятых старыми, семейными торговыми фирмами в ответ на экономические и технологические перемены, позволило оценить вклад иностранных по происхождению фирм в общую динамику развития российской экономики. В этом отношении примечатель-

но отсутствие таких фирм среди горнопромышленных компаний, стремившихся к разработке природных богатств России, что отразило как специфику форм организации их бизнеса, неспособность семейных фирм аккумулировать на денежном рынке крупные капиталы, необходимые для этой цели, так и, возможно, их ограниченность в техническом оснащении предприятий. Кроме того, нами была предпринята попытка соединить рассеянные сведения о прибылях этих фирм, чтобы сделать предварительные выводы об уровне прибыльности российской международной торговли. Наконец, представленные данные о приросте капитала позволяют судить о степени развития торгового предпринимательства в России в международной перспективе.

---

[1] Curtin P. Cross-Cultural Trade in World History. Cambridge, 1984.

[2] Chapman S.D. Merchant Enterprise in Britain. From the Industrial Revolution to World War I. Cambridge, 1992. Chapt. 8, 9.

[3] Российские современники указывали на длительность пребывания британского торговца в России как на ключевой фактор его коммерческого успеха (см.: Фирсов Н.Н. Правительство и общество в их отношениях к внешней торговле России. Казань, 1902. С. 10 и сл.). См. также: Chapman S.D. The International Houses: The Continental Contribution to British Commerce, 1800—1860 // Journal of Economic History. (VI), 1977. P. 5—48.

[4] Jones C.A. The Rise and Fall of a Cosmopolitan Bourgeoisie. Brighton, 1987.

[5] Casson M. Enterprise and Competitiveness: A Systems View of International Business. Oxford, 1990.

[6] См. выше, главу 4.

[7] Ashton T.S. The Industrial Revolution. London, 1964. P. 47.

[8] См. выше, главу 1.

[9] Jackson G. Hull in the 18th Century. London, 1972. P. 110.

[10] Macmillan D.S. The Russian Company of London in the 18th century: the Effective Survival of a Regulated «Chartered» Company // The Guildhall Miscellany. Vol. IV. No. 4. 1973.

[11] P.R.O. SP 91/102/225.

[12] P.R.O. FO 65/15/164. April, 1787.

[13] P.R.O. FO 65/15/214. July, 1787.

[14] P.R.O. FO 65/35. Shairp to Grenville, 26/11/1796.

[15] См. таблицу 2 Приложения 1.

[16] Злотников М. Континентальная блокада и Россия. М., 1966. С. 25.

[17] Coxe W. Travels in Poland, Russia, Sweden and Denmark. London, 1781. Vol. 2. P. 321—324.

[18] См. выше, главу 4.

[19] P.R.O. FO 65/14. Carmarthen to Fitzherbert, 17/11/1786.

[20] P.R.O. FO 65/25 and 35. Memorial of S. and R. Thornton & Smalley, 24/12/1793 and S. Thornton to Grenville, 7/7/1795.

[21] Coxe W. Op. cit. P. 321—324.

[22] Chapman S.D. The International Houses: The Continental Contribution to British Commerce, 1800—1860. P. 5—6.

[23] Ibid. P. 6.

[24] Seton-Watson H. The Russian Empire, 1801—1917. Oxford, 1967. P. 40.

[25] См. выше, главу 1.

[26] Bagehot W. Lombard Street. London, 1873. 14th Edn. P. 204—205.

[27] Cain P.J., Hopkins A.G. Gentlemanly Capitalism and the British Expansion Overseas: The Old Colonial System, 1688—1853 // Economic History Review. 2nd Series. XXXIX. No. 4. 1986. P. 501—525.

[28] P.R.O. FO 65/35. Shairp to Grenville, 26/11/1796.

[29] Kohl J.G. Sketches of Russian Commerce // Hunt's Merchants Magazine. Vol. X. No. 3. March. 1844. P. 209—216.

[30] Whishaw J. A History of the Whishaw Family / Ed. by M.S. Leigh. London, 1935. P. 200. Произведения Фредерика Вишау «Out of Doors in Tsarland» и «Romance of the Woods» рисуют очаровательную картину жизни в России.

[31] Mackenzie Wallace D. (Ed.). The Times Book of Russia. London, 1916. P. IX—XII; P.R.O. FO371/14836; Гурушина Н.Н., Поткина И.В. Английские капиталы и частное предпринимательство в России // Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России. М., 1997. С. 101—104.

[32] Macmillan D.S. Op. cit. P. 235.

[33] Kohl J.G. Op. cit. P. 2—16.

[34] Семенов Л.С. Россия и Англия: экономические отношения в середине XIX века. Л., 1975; Государственная внешняя торговля в разных ее видах за 1848. СПб., 1849. Таблица XLII.

[35] Семенов Л.С. Указ. соч. С. 156.

[36] Mai J. Pas Deutsche Kapital in Russland, 1850—1914. Berlin, 1970. S. 93—101.

[37] Lethbridge A. The New Russia. London, 1915. P. 190. Наибольшую выгоду от этой паузы в англо-российской торговле получила фирма «Сименс и Гальске», которая в 1854 г. получила от российского правительства заказ на строительство телеграфной линии Петербург—Варшава (Mai J. Op. cit. S. 93—101).

[38] Подсчитано по данным «Государственной внешней торговли...» за соответствующие годы.

[39] P.R.O. FO 83/111. British Mercantile Houses Abroad, 1842—1848; British Parliamentary Papers XXXIX 1847—1848. P. 309—324; FO 83/110. Circulars to ministers and consuls Abroad, 14/9/1848; Государственная внешняя торговля... 1848 г. Таблица XLII; То же за 1850 г. Таблица XLII.

[40] BBGH. HC. 10. 28. 2., Jutting to Baring Bros. 7/3/1864.

[41] Исчерпывающие сведения о жизни и деловой карьере Георга Шписа см. в: Sartor W. Zusammenstellung und Kommentar. Georg Spies. Erinnerungen eines Ausland-Deutschen. St. Petersburg, 2002.

[42] См. выше главу 7 и таблицу 2 Приложения 2.

[43] Впоследствии развитие хлопководства в Туркестане уменьшило зависимость от поставок американского хлопка.

[44] Деловая переписка компании ярко отражает ее коммерческую стратегию и заслуживает поэтому более подробного цитирования. Ахенбах и Колли в послании к банкирскому дому Бэрингов в Лондоне в 1865 г. отмечали, что «приказы на поставку хлопка давались на Москву и Петербург агентам ливерпульских и манчестерских фирм для исполнения в Ливерпуле, Нью-Йорке или Новом Орлеане». И далее: «Со времени Гражданской войны в США в русском хлопковом бизнесе произошли крупные изменения. Некоторые агенты отошли от дел, другие не уделяют сделкам прежнего внимания. В этих условиях новое умело руководимое агентство смогло бы обеспечить значительную часть заказов на хлопок. Этот бизнес достоин привлечь ваше внимание, большинство наших прядильщиков являются самыми надежными партнерами, каких можно найти в России.

На протяжении ряда лет мы приобрели опыт в этом виде торговли, но в последнее время в основном занимаемся импортом восточного хлопка по сухопутной границе. Сейчас наметилась перспектива восстановления прежнего бизнеса, и мы желали бы действовать в ваших интересах с помощью наших агентов и отсылать ваши приказы для исполнения в Лондон, Ливерпуль или в американские порты.

Пока на хлопок держатся теперешние высокие цены, вряд ли стоит ожидать крупных заказов; их смогут заменить сравнительно мелкие заказы, регулярно повторяемые, а поскольку хлопок теперь можно ввозить по железной дороге и зимой, мы вправе рассчитывать на крупные и выгодные сделки.

Лондонские и ливерпульские контракты на хлопок выполняются в срок до трех месяца. Издержки включают реальные выплаты маклерам в размере 0,5% от суммы контракта, 2% комиссии и банковскую учетную ставку, но в целом не менее 5%. Мы просим вас возвратить нам 0,5% из вашей комиссии в 2%. Наши патроны платят нам дополнительно 1% за получение груза в Петербурге и отправку его далее...

Как отмечено в прилагаемом циркуляре, мы открыли отделение в Петербурге. Наш петербургский дом не занимается банковским делом и создан исключительно в целях импорта иностранных товаров. Ваши поставки хлопка адресуйте нашему петербургскому дому.

Мы предлагаем установить для нас временно норму кредита в размере 35—40 тыс. ф. ст. Разумеется, все счета покрываются нами по возможности незамедлительно, и сумма их сообщается вам. Полагаем, что мы способны совершить хороший бизнес на этой основе. Если со временем масштабы этого дела расширятся, мы готовы сделать этот бизнес более приемлемым для вас, передав вашим корреспондентам, из соображений безопасности, документы, полученные нами от наших патронов» (BBGH. HC. 10.28.3., Achenbach & Colley to Baring Bros., 5/7/1865).

Джаттинг (Jutting) в конце 1865 г. сообщал в Лондон, что капитал фирмы «Ахенбах и Колли» (Achenbach and Colley) «составляет по меньшей мере 1,5 млн рублей» (Ibid. 15/12/1865). Очевидно, что ее дела шли весьма успешно. В 1876 г. фирма информировала Бэрингов, что намерена расширить импорт хлопка для крупных московских прядильщиков, но «целиком на комиссионерских началах, не совершая закупок на собственный счет» (HC. 10.28., Jutting to Barings, 17/3/1876).

В конце 1882 г. фирма была ликвидирована, и Герман Ахенбах (Achenbach) и его шурин Алекс Руперти (Ruperti) впоследствии торговали под фирмой «Ахенбах и К°» (Achenbach & C°), Петербург и Москва. После смерти в 1884 г. Г. Ахенбаха фирма была окончательно упразднена. Другой совладелец первоначального торгового дома, Генрих Колли (Heinrich Colley), с 1884 г. занялся комиссионным делом и учетом векселей в Москве, приняв в 1889 г. партнером в фирму своего сына Джеймса. В 1895 г. фирма занялась комиссионным бизнесом с сахаром, шерстью и среднеазиатским хлопком по поручению Петербургского Частного коммерческого банка. Она поддерживала контакты с текстильными магнатами Хлудовыми, занималась банковскими операциями и участвовала в компаниях по добыче драгоценных металлов. Фирма просуществовала до начала XX в., в состав ее совладельцев в 1905 г. вошли еще два представителя семейства Колли. До 1908 г., когда фирма прекратила платежи, она сохраняла кредитные отношения с лондонскими банкирскими домами Клейнворта (A. Kleinwort & Sons) и Дж. Шредера (J.H. Schroeder). Дела фирмы пришли в упадок, по отзыву Шредера, вследствие увлечения операциями, «не укладывающимися в рамки ее законного бизнеса» (BBBG. London Credit Registers. Vol. 2. P. 278; Brandt Circulars. 1879—1881. P. 226; 1882—1884. P. 279, 557; 1889, entry for 13/1/1889; A. Kleinwort, Customer Reference Book. Vol. 458. P. 76, 182, 211).

[45] По данным издания «Государственная внешняя торговля...» за соответствующие годы.

[46] Brandt Circulars. 1856—1862. P. 117, 1/1/1858; 1875—1876. P. 220—222. 30/11/1875; Brokers Circulars Brandt Papers (uncatalogued). University of Nottingham; Федоров М.П. Хлебная торговля в главнейших русских портах и Кенигсберге. М., 1888. С. 321.

[47] Brandt Circulars. 1856—1862. P. 483; 1884—1886. P. 236; 1905—1906. P. 111; 1907—1908. P. 28.

[48] См. ниже, главу 7.

[49] Федоров М.П. Указ. соч. С. 248—256; Russco, Box 2, Letter 631, De Soucanton to Taylor; Труды Императорского Вольного экономического общества. Т. 5. СПб., 1889.

[50] Федоров М.П. Указ. соч. С. 329.

[51] Представляя фирму «Леон и К°» банкирскому дому Клейнворта (A. Kleinwort & Sons), руководители компании «Джонсон и К°» (Johnson & C°) подчеркивали, что «Хамброс очень высоко о них отзывается и на протяжении ряда лет имел с ними значительный бизнес» (A. Kleinwort & Sons, Customer Reference Book. Vol. 458. 1891—1910. P. 12. 26/2/1894).

[52] Труды Императорского Вольного экономического общества. Т. 1. СПб., 1895. С. 88. См. также таблицу 5 Приложения 1.

[53] См. ниже, главу 6, раздел 6.4.

[54] Китанина Т.М. Хлебная торговля России в 1875—1914 гг.: (Очерки правительственной политики). Л., 1978. С. 157.

[55] Там же. С. 156.

[56] Jewson C.B. The Timber Trade with Russia, 1912—1939. Privately printed, Norwich, 1948. P. I; см. также: Справочная книга С.-Петербургской купеческой управы. СПб., 1902.

[57] Lodyzhensky J.N. Russia: Its Industries and Trade (Glasgow International Exhibition, 1901). P. 322; Uncatalogued Foy, Morgan & Co. papers.

[58] См. выше, главу 4.

[59] BBBG. London Credit Registers. Vol. 2. P. 103.

[60] На Хиосе, согласно красочному описанию исследователя острова, «не было другого выхода неуемной энергии его жителей, кроме занятия бизнесом, так что хиосцы поклонялись только богу торговли, а тот, в знак приязни за их преданность, вознаградил их быстро и великодушно» (Vlasto A.M. A History of the Island of Chios. 1913. Ch. 13. Цит. по: Chapman S.D. The International Houses: The Continental Contribution to British Commerce, 1800—1860).

[61] Rieber A.J. Merchants and Entrepreneurs in Imperial Russia. N. Carolina, 1982. P. 68.

[62] Herlihy P. Odessa: A History, 1794—1914. Harvard, 1986. Passim.

[63] Brandt Circulars. 1862—1866. P. 537—538.

[64] Половцов А.А. Дневник государственного секретаря / Сост. П.А. Зайончковский. Т. 1. М., 1966. С. 168. Запись от 16 января 1884 г.

[65] Федоров М.П. Указ. соч. С. 18, 29; Catsiyannis T. A History of the Greek Community in London. P. 226—233; Thomas L. Streben nach Weltmachtpositsionen. Russlands Handelsflötte, 1856 bis 1914. Berlin, 1995. S. 40; Brandt Circulars. 1862—1866. P. 538, 653; 1875—1876. P. 83; 1882—1884. P. 325.

[66] Gennadius J. Stephen A. Ralli. London, 1902. P. 21—22.

[67] Fairlie S. The Anglo-Russian Grain Trade, 1815—1861. Unpublished Ph.D. London, 1959. P. 340—350.

[68] Chapman S.D. The International Houses: The Continental Contribution to British Commerce, 1800—1860. P. 40.

[69] Золотов В.А. Хлебный экспорт России через порты Черного и Азовского морей в 1860—1890-е годы. Ростов-на-Дону, 1966. С. 225.

[70] Rees G.L. Britain's Commodity Markets. London, 1972. P. 127—128.

[71] См. табл. 23; Brandt Circulars. 1856. P. 40; Государственная внешняя торговля за 1848 г.; То же за 1850 г.; То же за 1856 г. (везде — таблица XLII).

[72] Brandt Circulars. 1849—1855. P. 262; 1875—1876. P. 252. О биографии Эрнста Маасa (1807—1880) и его отца Йоахима Маасa (1758—1836) подр. см. в: Hausmann G. Deutsche Kaufleute und Unternehmer im Wirtschafftsleben Odessas am Ende des 19 und zu Beginn des 20 Jahrhunderts // «... Das einzige Land in Europa, das eine grosse Zukunft vor sich hat.» Deutsche Unternehmen und Unternehmer im Russischen Reich im 19. und fruehen 20. Jahrhundert. Hrgb. von D. Dahlmann und C. Scheide. Essen: Klartext, 1998. S. 527—530.

[73] Falkus M. Russia and the International Wheat Trade, 1861—1914 // Economica. New Series. Vol. XXXIII. Nov. 1966. P. 416—429; Fairlie S. Op. cit. P. 311. О Россе Т. Смите см.: Broomhall G.J.S., Hubback J.H. Corn Trade Memories. Liverpool, 1930. P. 172—182.

[74] Фирма не упоминается в списке ведущих хлеботорговых компаний Одессы за период 1883—1892 гг., составленном Забаринским (Забаринский П. Хлебная торговля Одессы // Записки Императорского Общества сельского хозяйства Юга России. 1894. Табл. LXXI).

[75] Chalmin P. Negociants et Chargeurs. Paris, 1983. P. 26.

[76] Российский государственный исторический архив (далее — РГИА. Ф. 23. Оп. 9. Д. 38. Л. 2; «Луи Дрейфус и К°» (Louis Dreyfus & C°) — министру финансов В.Н. Коковцову, 15 февраля 1905 г.

[77] Китанина Т.М. Указ. соч. С. 157; Brandt Circulars. 1862—1866. P. 444; 1884—1886. P. 180; 1901—1902. P. 365; 1903—1904. P. 510; 1911—1912. P. 370.

[78] Забаринский П. Указ. соч. Табл. LXXI.

[79] Там же.

[80] Brandt Circulars. 1862—1866. P. 537—538.

[81] См. главу 6.

[82] Claus R. Das Russische Bankwesen. Staats-und Sozialwissen-Schaftliche Forschungen. Vol. 131. Leipzig, 1908. S. 146; Barrett R.J. Russia's New Era. London, 1908. P. 73—74; Голубев А.К. Русские банки. СПб., 1899. С. 64—65.

[83] Jones C.A. International Business in the 19th Century: The Rise and Fall of a Cosmopolitan Bourgeoisie. New York, 1987.

[84] Ibid. P. 67.

[85] С. Фэйрли также неточно идентифицирует занятых в российской внешней торговле рубежа XVIII—XIX вв. коммерсантов Торнтонов (Thorntons) и династию промышленников, основавших в 1840-х гг. суконную мануфактуру в Петербурге. Инициатором создания мануфактуры был Джеймс Торнтон (James Thornton), сын суконного фабриканта из Йоркшира, из местечка Экклсхилл (Eccleshill) близ Брэдфорда. Он отправился в Россию в 1823 г. для работы на суконной мануфактуре графа Комаровского на Охте (Петербург), стал в 1829 г. управляющим предприятия. В 1840-х гг. он основал собственную суконную мануфактуру в Петербурге, а в 1870-х гг. принял совладельцем в процветающее предприятие брата Дэниела. Ранее тот жил в Новой Зеландии, где являлся совладельцем крупной мукомольной фирмы «Торнтон, Смит и Фирт» (Thornton, Smith and Firth), но впоследствии оставил мукомольный бизнес. Не вполне соответствует поэтому действительности и рассказанная самим Джеймсом Торнтоном история о том, что семья прибыла в Россию из Новой Зеландии, где Торнтоны сделали состояние, положенное якобы в основу благосостояния российской фирмы (см.: Thornton M.M. James Thornton Family-History. Unpublished Ms., 1986. P. 4—11; Fairlie S. Op. cit. P. 373; Whishaw J. Op. cit. P. 58). О семействе Банза подр. см. в: Sartor W. Op. cit. S. 181.

[86] Jones C.A. Op. cit. P. 67.

[87] P.R.O. FO 371/6874.

[88] Цит. по: Menke C.F. Die Wirtschaftlichen und Politischen Beziehungen der Hansestaedte zu Russland im 18 und fruehen 19. Jahrhundert. Unpublished D. Phil. Goettingen, 1959. S. 147—148.

[89] Фирма Вогау является здесь блестящим примером (см. ниже, главу 7).

[90] Guildhall Library, C. of E. Ms. 11,753. P. 117, 28/10/1826, 4/7/1841, 4/2/1898; Ms. 11,194, Part III, 17/3/1849; Ms. 11,194/4, Part II, 30/4/1906.

[91] Amburger E. Deutsche in Staat. S. 216—217.

[92] Guildhall Library, C. of E., Ms. 11,194/1, Part II, 27/5/1837, 2/1/1839; Part III, 12/4/1846; Brandt Circulars. 1862—1866. P. 30; 1911—1912. P. 28; Menke C.F. Op. cit. S. 343; Russco, Minute Book. Vol. 15. P. 181, 185.

[93] Основано на материалах англиканской церкви в Петербурге, хранящихся в библиотеке лондонского Гилдхолла (Anglican Church Records at the Guildhall Library. Births, Deaths and Marriages at St. Petersburg. Ms 11,194/1-4). Некоторые британцы, конечно, возвращались на родину для женитьбы и тем самым снижали упомянутый показатель смешанных браков. Герберт Сван (Swann), отец Дональда Свана из Фландрии, был женат на казанской татарке. Отец же Герберта Свана, Альфред, работавший в фирме Беляевых (к семейству Беляевых принадлежал известный музыкальный издатель и меценат М.П. Беляев, так много сделавший для популяризации русской музыки), женился на Софии Лоренцен (Lorentzen), принадлежавшей к петербургской семье голландского происхождения. (см.: Swann H. Home on the Neva. London, 1968. P. 1—27). Вишау в 1880-х гг. оценивал английский язык судовых брокеров как «скорее русский, чем английский» (Whishaw J. Op. cit. P. 71).

[94] P.R.O. FO 83/111. British Mercantile. Houses Abroad, 1842—1848; British Parliamentary Papers, XXXIX, 1847—1848. P. 309—324; FO 83/110. Circulars to ministers and consuls Abroad, 14/9/1848; Государственная внешняя торговля за 1848 г. Таблица XLII; То же за 1850 г. Таблица XLII.

[95] Его немецкий партнер Ганс Буск (Busk) был с семейством Лодеров связан также брачными узами (Who's Who. London 1911. Col. 1231; см. также: Brandt Circulars. 1872—1874. P. 762).

[96] BBGH. HC. 10.1.25, Stieglitz to Barings, 15/2/1833; Menke C.F. Op. cit. S. 344. По данным Менке, переход фирмы «Крамер, Симт и К°» (Cramer, Smith & C°) под единоличный контроль Крамеров произошел в 1816 г., но, по документам банкирского дома «Гопе и К°» (Hope & C°), это случилось ранее, до 1808 г. (см.: Buist M. At Spes non Fracta: Hope & C°, 1770—1815. Hague, 1974. P. 225—226).

[97] Со своим капиталом, переданным ему новым партнером Ф. Нувелем (Nouvel), в сумме 15 тыс. ф. ст., Льюис оставил дела. Ван Зассен обладал солидной финансовой базой, чтобы пережить серьезные потери 1845 г. Его капитал в 1847 г. достигал «около 15 тыс. ф. ст.» и возрос в 1850 г. до 38 тыс. ф. ст. в результате получения в 1849 г. чистой прибыли в размере 10 тыс. ф. ст. (Brandt Circulars. 1829 onwards. P. 302, 1/3/1842; BBGH. HC 10.11.1. Gibson to Barings 1841; HC. 10. 11/2, 6, 9, 10, Van Sassen to Barings, 26/11/1841, 15/6/1845, 11/6/1848, 7/1/1851).

[98] Brandt Circulars. 1829 onwards. P. 242—245, 341; Chapman S.D. The Rise of Merchant Banking. London, 1984. P. 73.

[99] Биографические подробности из истории семьи Имс см. в: Stephen Smith M.H. Art and Anecdote: Recollections of William Frederick Yeames. R.A. London, 1927; Whishaw J. Op. cit. P. 19—72. Художник Уильям Фредерик Имс, автор известной картины «And when did you last see your father?», был сыном торговца Уильяма Имса.

[100] Один из внуков Людвига Кнопа женился на представительнице могущественного клана Мамонтовых, другой вступил в брак с дочерью известного чаеторговца Медведева (см. главу 7, раздел 7.7).

[101] Один из партнеров фирмы «Кунст и Альберс» (Kunst & Albers, Владивосток) являлся российским подданным с 1886 г., а его сын служил в русской армии; другой принял российское подданство в 1910 г. и поступил на службу в русскую армию накануне Первой мировой войны. Однако с началом войны против всех них в печати была развернута шумная кампания, в которой особенно отличилась газета «Вечернее время». Под влиянием газетной шумихи было проведено правительственное расследование, но активы фирмы не были секвестрованы (РГИА. Ф. 23. Оп. 11. Д. 439).

[102] Skal'kovsky A. Population commerciale d'Odessa. Odessa, 1845 (цит. по: Herlihy P. Greek Merchants in South Russia in the 19th Century // Harvard Ukrainian Studies, 1979—1980).

[103] Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1909—1910. № 11—12. С. 221.

[104] The Times. 4th November. 1908.

[105] Baring M. With the Russians in Manchuria. London, 1905. P. 204.

[106] Baron A. Heyking. Foreword // Turner S. Siberia, a Record of Travel, Climbing and Exploration. London, 1905. P. XXI—XXII.

[107] См.: Musgrave Ch. Foreword // Peterson C.E.W., Steveni W.B. How to do Business with Russia. London, 1917. P. IX.

[108] Mackenzie Wallace D. The Times Book of Russia. London, 1916. P. 16.

[109] Lethbridge A. The New Russia. London, 1915. P. 240—241. И самим британским консулам не удалось избежать критики. Британский автор Дж. Фрэзер весьма невысоко оценивал услуги, оказываемые консулами британским торговцам, по сравнению с консульской службой стран — основных экономических конкурентов Великобритании (Fraser J.F. The Real Siberia. London, 1905. P. 204—205).

[110] Barrett R.J. Russia's New Era. London 1908. P. 221.

[111] Hume G. Thirty five years in Russia. London, 1914. P. 311. Дж. Фрэзер писал по этому поводу, что в Омске было 8 представителей американских фирм-производителей и ни одного английского; кроме того, из 14 фирм по торговле маслом крупнейшие принадлежали евреям, остальные контролировались датчанами (Fraser J.F. Op. cit. P. 121). По его мнению, Сибирь «была открыта для британской торговли», однако между Челябинском и Владивостоком Великобритания занимала последнее место в тройке, где лидировали Германия и Америка. Далее он отмечал: «Я постоянно наблюдал немецкое и американское оборудование. Единственным видом товара, где британцы лидировали, являлись спиртные напитки. Я видел рекламные объявления британских фирм по производству сельскохозяйственной техники, но никогда не видел самих машин. Мне встретилось множество немцев, занятых в здешней торговле, и лишь два британца в этой сфере. Один из них представлял интересы американской фирмы, а другой — французской» (Ibid. P. 126—127). Эти наблюдения, вероятно, явились результатом трезвой оценки рыночных издержек по сравнению с объемом продаж. (Ср. данные по Латинской Америке в: Platt D.C.M. Latin America and British Trade, 1806—1914. London, 1972. P. 166—172.)

[112] Mackenzie Wallace D. Op. cit. P. IX—XII.

[113] Anderson G. German Clerks in England, 1870—1914. Another Aspect of the Great Depression Debate // Salford Papers in Economics. 1979. № 2; Report on Technical Education. 1867. P.P., 1867—1868, LIV 23.

[114] Mackenzie Wallace D. Op. cit. P. XVI.

[115] Lethbridge A. Op. cit. P. 256.

[116] Mackenzie Wallace D. Op. cit. P. 59—63; Stone G. The History of Slavonic Studies in Great Britain // Beitrage zur Geschichte der Slavistik in Nichtslawischen Laendern.Vienna, 1985. S. 390—391.

[117] Williams H.W. Russia of the Russians. London, 1914. P. 378.

[118] Paine P.L. British Entrepreneurship in the 19th century. London, 1974. P. 53.

[119] Kohl J.G. Petersburg in Bildern und Skizzern. Dresden & Leipzig, 1841. Teil 2. S. 221—223; The Economist. 16th July. 1910 (цит. по: Кастелянский А. Формы национального движения. СПб., б/д; Гольдштейн И.М. Германские синдикаты и русский экспорт. М., 1914. С. 55—60). Краткое описание немецкой диаспоры в Москве см. в: Sartor W. Op. cit. S. 180—181.

[120] Chapman S.D. British Based Investment Groups before 1914: New Forms of Business Organization // Economic History Review. 2nd Series. Vol. XXXVIII. No. 2. May. 1985. P. 230—251.

[121] Who's Who. London, 1911. Cols. 1231—1232; Brandt Circulars. 1872—1874. P. 165, 485.

[122] BBGH. HC. 10.28.1., Jutting to Baring Bros., 11/6/1863; HC. 10.28.3., Jutting to Baring Bros., 26/12/1866.

[123] Chapman S.D. Merchant Enterprise in Britain. Ch. 10.

[124] Федоров М.П. Указ. соч. С. 248—250. На сооружение частного портового оборудования требовалось, естественно, разрешение администрации порта, причем от нее зависел характер возводимых сооружений. В Архангельске, например, торговцам запрещалось строить собственные причалы, постоянные или временные (см.: Свод законов Российской империи. Т. XI. Ч. 3; Сборник узаконений и административных распоряжений, относящихся до торгового мореплавания и торговых портов. СПб., 1914. С. 43).

[125] См. главу 4.

[126] Jenks L.H. The Migration of British Capital to 1875. New York, 1927. P. 143, 176, 271; Russco. Minutes Book. Vol. 15. P. 35; BBGH. HC. 10.28.4., 23/1/1868; HC. 10.28.6., 9/5/1871, 19/9/1871, 23/11/1871; Ананьич Б.В., Лебедев С.К. Участие банков в выпуске облигаций российских железнодорожных обществ (1860—1914 гг.) // Монополии и экономическая политика царизма. Л., 1990. С. 14.

[127] Russco Minutes Book. Vol. 15. P. 35.

[128] BBGH. HC. 10.28.2., 20/7/1864, 16/11/1877; the Cazalet Family Papers, Uncatalogued; РГИА. Ф. 23. Оп. 11. Д. 17; История Москвы. Т. IV. М., 1954. С. 202.

[129] См. издание «Государственная внешняя торговля...» за соответствующие годы.

[130] BBGH. HC. 10.28.3., Jutting to Baring Bros., 11/1/1865.

[131] Голубев А.К. Русские банки. СПб., 1899.

[132] BBGH. HC. 10.28.2., Jutting to Baring Bros., 9/7/1864.

[133] Best P.J. The Origins and Development of Insurance in Imperial and Soviet Russia. Ph.D., New York Univ., 1965. P. 16.

[134] Trebilcock C. Phoenix Insurance and the Development of British Insurance. Vol. 1. Cambridge, 1985. P. 178—179, 189, 229.

[135] Ibid. P. 282—283.

[136] Best P.J. Op. cit. P. 24—30, 42, 204. Компания «Надежда» имела агентов во многих западноевропейских центрах, включая Париж, Лондон, Амстердам, Ливерпуль и Любек, но крупные убытки в период Крымской войны вынудили ее на время покинуть эту сферу бизнеса. Операции были восстановлены в 1866 г., за которым последовали 30 лет процветания. Страховая компания приостановила платежи в 1907 г. Русские страховые общества оставались в тяжелой зависимости от международного страхового рынка. В 1863 г. они выплатили заграничным партнерам по перестрахованию от 25% до 40% страховой премии (Dickson P.G.M. The Sun Insurance Office,1760—1960. London., 1960. P. 183—185).

[137] Brandt Circulars. 1872—1874. P. 214. После революции Северо-Американское отделение общества «Якорь» продолжило операции под фирмой Anchor Insurance C° of New York, все акции компании принадлежали норвежской корпорации Norske Yakor, Осло (Best P.J. Op. cit. P. 123).

[138] Brandt Circulars. 1879—1881. P. 230; 1862—1866. P. 700; Best P.J. Op. cit. P. 39. Отделение компании «Россия» в США после революции продолжило операции под фирмой Северо-Восточной страховой компании Хартфорда (North Eastern Insurance Company of Hartford). Не только иностранные коммерсанты участвовали в создании российских страховых компаний, своих партнеров в России поддерживали и зарубежные страховые корпорации. В 1882 г. около 50% страховых премий, собранных русскими компаниями, были выплачены иностранным корпорациям, главным образом британским и немецким, по счетам перестрахования. В канун Первой мировой войны российское страхование от огня во многом оставалось зависимым от рынка перестрахования в Германии и Австро-Венгрии.

[139] Свод законов. Т. XI. Ч. 3; Сборник узаконений и административных распоряжений, относящихся до торгового мореплавания и торговых портов. СПб., 1914. С. 43.

[140] Труды Императорского Вольного экономического общества. 1896. Ноябрь—дек. В 1880-х гг. британская пароходная компания «Т. Уилсон, сыновья и К°» (T. Wilson, Sons & C°) из Гулля использовала плавучий элеватор в «Новом порту» Петербурга (Федоров М.П. Указ. соч. С. 287).

[141] Федоров М.П. Указ. соч. С. 254.

[142] Богданов Е.А. Мясной вопрос в России и современное положение ското- и мясопромышленности. М, 1912. С. 41; Бахтиаров А. Яичная и масляная биржа в Петербурге // Сельское хозяйство и лесоводство. 1907. № 1. С. 77.

[143] См. главу 7.

[144] RBGH. Ms. 23,826/5. P. 55—68; Федоров М.П. Указ. соч. С. 66. Фирма «Скараманга и К°» (Scaramanga & C°) с 1873 г. принимала участие в судостроительной промышленности в Ростове-на-Дону (Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. Т. 37. СПб., 1894. С. 137).

[145] Mai J. Pas Deutsche Kapital in Russland, 1850—1914. S. 216.

[146] Catsiyannis T. (Rt. Rev. Bishop of Mitoupolis). A History of the Greek Community in London. P. 226—233; Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. Т. 7. СПб., 1880/1881. С. 37.

[147] Uncatalogued Cazalet Papers.

[148] BBGH. HC. 10.5.1., William Yeames to Baring Bros., 24/12/1834; HC. 10.35., 31/1/1835, 27/3/1835; P.R.O. FO 65/461.

[149] Clendenning P.H. William Gomm: A Case Study of the Foreign Entrepreneur in Eighteenth Century Russia // Journal of European Economic History. Vol. 6. No. 3. Winter. 1977. P. 533—548.

[150] Сахар в начале XIX в. занимал третье место в списке важнейших импортных товаров России после хлопка и шерстяных тканей, а к середине XIX в. он выдвинулся на второе место после хлопчатобумажной пряжи (Кулишер И.М. Очерки истории русской торговли. Пг., 1923. С. 301; Лодыженский К. История русского таможенного тарифа. СПб., 1886. С. 279—281).

[151] Общий алфавитный указатель ко Второму Полному собранию законов. Т. 1—4. СПб., 1885. № 882. После введения новых таможенных тарифов на каменный уголь и джутовые мешки фирма оказалась не в состоянии вести конкурентную борьбу за границей и вынуждена была заняться поисками альтернативного рынка в Петербурге. Этот случай является яркой иллюстрацией того, как тарифно-таможенные ограничения фактически подрывали экспортные перспективы российской промышленности.

[152] Uncatalogued Cazalet Papers.

[153] Chapman S.D. British Investment Groups Based before 1914. P. 230—251.

[154] Daunton M. Inheritance and Succession in the City of London in the 19th Century // Business History. Vol. XXX (1988). P. 270—286.

[155] Wishaw J.O. Op. cit. P. 107—141.

[156] См. выше, главу 1.

[157] Hoppit J. Risk and Failure in English Business, 1700—1800. Cambridge, 1987. P. 4.

[158] Яковцевский В.Н. Купеческий капитал в феодально-крепостнической России. М., 1953. С. 124; Lyashchenko P.I. A History of the National Economy of Russia. N. Y., 1949. P. 522.

[159] Kahan A. The Plow, the Hammer and the Knout. Chicago, 1985. P. 199. Высокий уровень прибыли был также нетипичен и в индустриальном секторе России (см.: Crisp O. Studies in the Russian Economy before 1914. London, 1976. P. 167; Kirchner W. Die Deutsche Industrie und die Industrialisierung Russlands, 1815—1914. St. Katherinen, 1986. S. 351; Gatrell P. The Tsarist Economy, 1850—1917. London, 1986. P. 211).

[160] Herlihy P. Odessa: A History, 1794—1914. Passim.

[161] Вывод сделан на основе данных о прибылях, представленных в главах 5—7, в сравнении с данными С.Г. Струмилина (Струмилин С.Г. Статистико-экономические очерки. М., 1958. С. 672—687) и П.В. Оля (Оль П.В. Иностранные капиталы в народном хозяйстве довоенной России. Л., 1925; Jones G., Gerenstein A. Introduction // Ol' P.V. Foreign Capital in Russia. N. Y., 1983). См. также: Гиндин И.Ф. Социально-экономические итоги развития российского капитализма и предпосылки революции в нашей стране // Свержение самодержавия / Отв. ред. И.И. Минц. М., 1970. С. 53.

[162] Morier Evans D. The Commercial Crisis, 1847—1848. London, 1849. P. I—IV; Findlay J.A. The Baltic Exchange. London, 1927. P. 13.

[163] BBGH. HC. 10.28., Jutting to Baring Bros., 17/2/1877.

[164] Seyd R. Record of Failures and Liquidations, 1865—1884. London, n. d. Passim.

[165] См. сообщения Чарльза Джаттинга банкирскому дому братьев Бэринг (BBGH. HC. 10.28).

[166] Daunton M.J. «Gentlemanly Capitalism» and British Industry, 1820—1914 // Past and Present. 1989. No. 122.

[167] См. ниже главу 6.

[168] Струмилин С.Г. Указ. соч. Табл. 6. С. 169.

[169] См. ниже главу 6.

[170] Chapman S.D. Merchant Enterprise in Britain. P. 307.

[171] См. о прибылях фирмы Брандтов ниже, главу 7; о доходах и убытках фирмы Ван Зассена см.: BBGH. HC. 10.11.10., Van Sassen to Baring Bros., 17/1/1851.

[172] См. табл. 28 и данные о прибылях Брандта и Вогау в главе 7.

[173] См.: Оль П.В. Указ. соч.

[174] BBBG. Customer Reference Book, Europe. No. 1. P. 49 (резюме устного сообщения директора торгового дома «Вогау и К°» Шумахера банкирскому дому Бэрингов, 21/5/1883).

[175] Струмилин С.Г. Указ. соч. С. 679—683.

[176] Янсон Ю.[Э.] Статистическое исследование о хлебной торговле в Одесском районе. СПб., 1870. С. 331.

[177] BBGH. HC. 10.28., Jutting to Baring Bros., 17/2/1877.

[178] Lyashchenko P.I. A History of the National Economy of Russia. N. Y., 1949. P. 522.

[179] РГИА. Ф. 23. Оп. 7. Д. 30. О прибылях чаеторговых фирм см. главу 6.

[180] Среди торговых фирм на Черном море, операции которых в конце XIX в. развивались по нарастающей, значились торговые дома, либо действовавшие на глобальной основе, либо имевшие интересы помимо хлеботорговли. Ярким примером тому является фирма Вальяно (Vagliano), принимавшая живое участие в финансировании греческого судоходства.

[181] Platt D.C.M. Op. cit. P. 305.

Глава 6

РОССИЯ И РУССКИЕ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

6.1. Введение

Космополитический характер российской международной торговли в XVIII—XIX вв., если рассматривать ее в глобальном контексте, не был исключительным явлением. Она являлась составной частью общемирового процесса. Важная роль, которую играли иностранные по происхождению коммерсанты в британской колониальной торговле, например, признается существенным элементом экономической истории Великобритании. И в целом эта констатация не вызывает негативной эмоциональной реакции. Однако в России пассивная роль русских торговцев в международной торговле их страны традиционно воспринималась как повод для серьезного беспокойства. По наблюдению А. Кахана, «разделение на "своих" и "чужих" еще до революции было воспринято историками и другими склонными к проявлению националистических чувств представителями российской интеллигенции. Даже в наши дни проблема участия иностранцев и русских во внешней торговле России продолжает привлекать внимание советских историков»[1].

В XIX в. эта проблема эмоционально дебатировалась в русском обществе, но такой подход, который был продиктован отчасти социальным предубеждением, оказался непригоден для оценки реальных препятствий на пути участия отечественных предпринимателей в международной торговле России[2]. При прочих равных условиях торговля между развитыми и относительно менее развитыми странами, как того и следовало ожидать, находилась под контролем фирм, идентифицируемых с первым типом стран. Российская индустрия была слишком слаба, чтобы эффективно соперничать на экспортном рынке, и производители готовых изделий и полуфабрикатов, ввозимых в Россию, предпочитали вести дела или через руководимые коммерсантами западноевропейского происхождения агентства в России или с помощью собственных экспортных отделов, если масштаб бизнеса позволял их организовать.

В сфере российского экспорта товаров широкого потребления торговые дома, владельцами которых являлись коммерсанты иностранного происхождения, имели значительное преимущество над русскими фирмами благодаря облегченному доступу к банковскому кредиту, услугам судоходных и страховых компаний. Кроме того, в результате транспортной и коммуникативной революции середины XIX в. контроль за принятием большинства решений в области международной торговли стало возможно осуществлять из стран-потребителей. Вследствие этого в российской внешней торговле, которая, по существу, представляла собой экспортную торговлю товарами широкого потребления, лидирующие позиции заняли фирмы, ведущие свое происхождение из стран — потребителей русского экспорта. Тем не менее для отечественных предпринимателей оставались возможность для участия во внешней торговле путем совершения сделок между внутренними районами производства товаров и экспортными портами, а также в качестве агентов-комиссионеров зарубежных фирм, желавших экспортировать свои товары в Россию. Как отмечалось в главе 5, эта тенденция обнаружилась уже в конце XVIII в., но именно в 1870-х гг. она стала совершенно очевидной с появлением российских банков, железнодорожных и пароходных компаний, принявших на себя эти функции. Их забытый вклад в данную область торговли будет рассмотрен в настоящей главе. Русское участие в международной торговле могло также возрастать благодаря более масштабному вовлечению во вспомогательные секторы международного товарообмена. Экспансия банковской системы и создание филиалов за рубежом привели к тому, что русские финансовые учреждения смогли играть некоторую роль в международных трансакциях, которые являлись частью международной торговой системы, даже если векселя, используемые во внешней торговле, по-прежнему окончательно акцептовались в Лондоне. Подобным образом развитие российской страховой индустрии позволяло страховать внутри страны ряд товаров, предназначенных для экспортной торговли страны, хотя эти операции в конечном итоге опирались на договоры перестрахования, заключаемые в Берлине, Вене или Лондоне.

Поддержка со стороны правительства, возможно, частично компенсировала эти слабости, но его вмешательство в сферу международной торговли от имени отечественных предпринимателей часто мотивировалось социальным антагонизмом и не всегда отвечало интересам самих предпринимателей. Пример Японии свидетельствует, сколь многого можно достичь при правительственном содействии. Включившись в мировую торговую

систему после почти 200 лет самоизоляции, японская торговля почти целиком была в руках иностранных коммерсантов. Однако, благодаря совместным усилиям японского делового мира и правительственных чинов и в особенности вследствие поощрения правительством японских торговых фирм, доля последних во внешней торговле страны с 0,4% в 1874 г. выросла до 40% в начале 1900-х гг.[3]

Наибольшие шансы одолеть иностранных конкурентов российские коммерсанты имели в области импорта в страну массовых потребительских товаров. В этом контексте необходимо остановиться на вопросе, в какой мере Россия создала слой потенциальных международных торговцев с капиталом, необходимым для вступления в эту область бизнеса. Представляется, что русский вклад здесь остается недооцененным в литературе и потому нуждается в пересмотре. Отечественные российские коммерсанты активно участвовали в импорте в Россию хлопка-сырца, колониальных товаров, в особенности чая. Лидирующие русские чаеторговые фирмы составили впечатляющую конкуренцию иностранным поставщикам, а высокие прибыли в пределах 1—12% на рубеже XIX—XX вв. позволяли им всесторонне развивать свою деятельность как в России, так и за границей[4].

6.2. Русские коммерсанты на внешнем рынке: краткий обзор

Участие этнических русских во внешней торговле их страны в XVIII и первой половине XIX в. было незначительным, что, как было показано, являлось вполне объяснимым. Торговлю в морских портах России сосредоточили в своих руках иностранные по происхождению коммерсанты. Низкий уровень участия русских в международной торговле был обусловлен комбинацией различных факторов — географических, политических и социальных. По данным Г.П. Небольсина, иностранные коммерсанты в 1847 г. контролировали около 90% российского импорта и 97% экспорта[5].

Географически русское торговое сообщество оставалось связанным с допетровским регионом внутренней торговли, где к 1851 г. проживало более 75% русских торговцев. Вследствие этого международные торговые сделки совершались по преимуществу на периферии империи, где среди населения преобладали национальные меньшинства, а великорусские купцы были весьма немногочисленны. Руководящие посты в торговле этих регионов занимали представители иностранной диаспоры, весь-

ма недружелюбно настроенные по отношению к великорусским купцам и делавшие сравнение последних с зарубежными торговцами в плане коммерческой предприимчивости не в пользу русских[6].

Пассивную роль этнических русских на окраинах империи частично компенсировала коммерческая активность представителей национальных меньшинств. Территориальные завоевания Петра I и Екатерины II подчинили русскому влиянию нерусские коммерческие сообщества, обладавшие международными торговыми связями, весьма важными для русского правительства с точки зрения его собственных экономических интересов. Но это обстоятельство не успокаивало националистически настроенных критиков. Их беспокоило, например, то, что в Архангельске, среди населения которого не было постоянного этнического меньшинства, господство иностранных торговцев оказывалось столь очевидным, что они с помощью местных русских купцов распространяли нелегально ввезенные товары во внутренние районы страны вплоть до самой Москвы. Более того, с основания Петербурга международная торговля столицы империи находилась под контролем западноевропейских коммерсантов. И в 1830-х гг. генерал П.Д. Киселев сетовал, что в Петербурге не более двух-трех русских фирм участвуют во внешней торговле, которая целиком находится в руках иностранцев[7].

В Прибалтике русские торговцы, как и выходцы из местного населения, также играли подчиненную роль во внешнеторговом обороте по сравнению с британскими и немецкими фирмами. Что касается западной сухопутной границы Российской империи, то, согласно И. Аксакову, почти вся торговля иностранными товарами до середины XIX в. находилась в руках российских и австрийских евреев[8].

Великорусские купцы аналогичным образом не сыграли заметной роли в расширении российской торговли на Черном море. Здесь в международном товарообмене доминировали выходцы из Греции и Италии. В Одессе грекам были предоставлены определенные привилегии в рамках политики российского правительства, направленной на поддержание христианского меньшинства населения Оттоманской империи[9]. Некоторое русское участие в черноморской торговле начала XIX в. было связано с активностью российского дворянства. Например, в 1820-х гг. небольшая группа крупных землевладельцев с участием Воронцова и Потоцкого пыталась заняться морской торговлей. Князь Шихматов вывозил на собственных судах из Таганрога на Корфу продовольствие и железо, на обратном пути в Одессу загружая корабли солью. Средние и мелкие землевла-

дельцы и представители служилого дворянства, большей частью таможенные чиновники и отставные военные, также вели внешнеторговые операции. Символичной фигурой в этом смысле был генерал-майор в отставке Н. Трегубов, высокообразованный человек, лингвист, автор публицистических сочинений по проблемам международной коммерции. Он состоял в должности председателя Одесского коммерческого суда, имел собственные корабли и экспортировал товары из Таганрога в Турцию и на острова Ионического архипелага. Прокурор того же суда Гаевский торговал с Константинополем, равно как и адвокат Ковалевский, а коллежский асессор Агапьев с помощью построенных в Таганроге судов вел торговлю с Мальтой и Корфу. Однако эти предприятия были немногочисленны и вскоре исчезли. В 1850-х гг. торговля в южнорусских портах была полностью сосредоточена в руках иностранцев по происхождению[10].

Уровень экономического развития России и ее географическое положение, а также характер международного потребительского рынка и впоследствии тормозили участие русских фирм в международной коммерции. Особенно затруднительно им было открыть собственное отделение за границей. Однако эти объективные факторы не снижали полемического накала выступлений в печати русских публицистов националистического толка. В частности, это касалось зерно- и лесоторговли. Хотя ведущие лесоторговые фирмы все более успешно обходились без услуг агентов-комиссионеров западных фирм в русских портах и завязывали прямые контакты с агентами по сбыту на рынке страны-потребителя, оценки русскими публицистами положения дел в этой отрасли оставались негативными. Русские фирмы, по их мнению, были полностью вытеснены из лесоторговли на Севере. Общество для содействия русскому торговому мореходству полагало, что причиной тому стали торговые привилегии, предоставленные Россией британским коммерсантам в начале XIX в., вследствие чего русские суда были постепенно вытеснены из грузовых перевозок в Россию и из нее, а заграничные представительства русских фирм закрыты[11]. Общество полагало, что тому способствовали крупные финансовые ресурсы английских торговых компаний, имевших доступ к западноевропейскому кредиту. Утверждалось также, что репутация просвещенных европейцев помогла англичанам установить близкие отношения с правительственными чиновниками на местах, часто сменяемыми и потому вынужденными обращаться к англичанам за советом. В местном торговом сообществе, говорилось в докладе Общества, «цивилизованный англичанин сначала был учителем, затем советником и, наконец, лидером»[12].

Русских компаний, ведущих операции на внешнем рынке, тогда, само собой разумеется, было немного. Только горстка фирм, руководимых этническими русскими, играла сколько-нибудь заметную роль на британском рынке. Одной из таких фирм являлся торговый дом «К. Матвеев и К°» в Лондоне. Отец его основателя Григорий Федорович Матвеев из Москвы, принадлежавший к старой купеческой семье, разорившейся в результате московского пожара 1812 г., приехал в 1829 г. в Лондон в качестве представителя фирмы Солодовникова[13]. Он решил остаться здесь для содействия развитию российской торговли, рассчитывая создать собственную солидную фирму. На решение этой задачи ему понадобилось 20 лет. В 1844 г. его имя значилось среди членов Балтийского Кофейного дома (Baltic Coffee House), подписавших записку, адресованную правлению Русской компании (Russia Company)[14]. После его смерти несовершеннолетний сын Константин Григорьевич Матвеев был послан опекунами в Петербург для обучения и службы в конторе торгового дома В.И. Якунчикова. После шести лет, проведенных в России, молодой человек по поручению В.И. Якунчикова вернулся в Англию (по-видимому, в 1855 г.) и основал фирму «К. Матвеев и К°», которая просуществовала до начала XX в.[15] Примерно с 1865 г. она занималась поставкой в Россию текстильных станков и паровых машин через фирму «Де Джерси и К°» (De Jersey & C°) в Манчестере[16].

В 1869 г. в компаньоны был принят Михаил Кожевников из Одессы, который вышел из числа совладельцев фирмы в 1874 г. С этого времени в названии торгового дома упоминались два партнера — К. и Ф. Матвеевы. В 1882 г. сын Константина Матвеева Василий был принят в число совладельцев дома. С 1879 г. он служил в Ревельской конторе фирмы В.И. Якунчикова, а в 1882 г. возвратился в Лондон, чтобы принять участие в семейном бизнесе. Константин Матвеев скончался в 1898 г., а его сын Василий — в 1909 г., после чего для улучшения менеджмента полным партнером в компанию был принят англичанин У. Глэнфорд (W.H. Glanford)[17].

Торговый дом Матвеевых был тесно связан с российской импортной и экспортной торговлей. В 1871 г. совладельцы фирмы оценивались как имеющие «добрый нрав», «весьма заслуживающие доверия» и достойные «хорошего кредита». Не слишком состоятельная, фирма все же имела в России несколько агентств. Торговый дом предоставлял также информацию российскому генеральному консулу в Лондоне, Министерству финансов России и еженедельно отсылал отчеты о состоянии лондонского денежного рынка для публикации в официальных российских из-

даниях — «Торгово-промышленной газете» и журнале «Вестник финансов, промышленности и торговли»[18].

Аналогичным примером является торговый дом, учрежденный двумя другими русскими — Якунчиковым и Степановым — в Ливерпуле для поставок английских машин и других изделий на российский рынок.

Другим пионерским начинанием, идущим вразрез с общей тенденцией, являлся торговый дом, основанный в 1830-х гг. Петром Беляевым. Он со временем вырос в крупную фирму, владевшую лесными дачами и лесопильными заводами, с капиталом 100 тыс. ф. ст. в 1908 г. Фирма сбывала продукцию в России и за границей, имела конторы по продаже леса в Петербурге и Лондоне. Петр Беляев контролировал семейное дело до начала 1880-х гг., после чего бразды правления перешли к его сыну Сергею, родившемуся в 1847 г. Хотя Беляевы являлись старообрядцами по вероисповеданию, Сергей был воспитан в Лютеранской академии. Он получил высшее юридическое образование в Петербургском университете и на протяжении 10 лет занимался адвокатской практикой, пока не занял пост управляющего семейной фирмой. Брат Сергея Яков (родился в 1852 г.) занимался врачебной практикой в Петербурге, пока в 1890 г. не был приглашен в фамильный бизнес. Он стал директором компании в 1894 г.[19]

В 1880-х гг. торговый дом вел торговлю в Петербурге под фирмой «С. и Г. Беляев и К°», совладельцами состояли Сергей Беляев и его кузен Григорий. Британский капитал, вероятно, принял участие в этой фирме в начале 1900-х гг., когда компаньоном в дело был принят англичанин Джеллибрэнд (Gellibrand), брат которого состоял партнером лондонской лесоторговой фирмы «Фой, Морган и К°» (Foy, Morgan & C°). Эта фирма гарантировала кредитоспособность торгового дома Беляевых и выступала в качестве его агента[20].

Обращаясь теперь к российской торговле по азиатской границе, заметим, что в транзитной торговле в Закавказье от Черного моря до границы с Персией (Ираном) этнические русские коммерсанты принимали незначительное участие. Здесь от отмены правительством в 1831 г. права транзитной торговли для иностранных коммерсантов наиболее выиграли местные армянские торговцы. Далее на восток, к Астрахани и по малонаселенной степной границе, в Средней Азии и Западной Сибири преобладали торговцы из местных этнических групп, татар, башкир и армянских колонистов в Астрахани, которые играли основную роль в международном товарообмене. В этих регионах правительство поощряло коммерческие операции туземного населения.

Гражданские и религиозные привилегии, дарованные ему властями, по заключению А. Рибера, «имели важное коммерческое значение»[21].

Русские торговцы занимали скромные позиции в торговле со Средней Азией по весьма весомым причинам. Коммерсанты-христиане в этом регионе платили более высокие налоги, чем их мусульманские конкуренты, и рискующие открыть здесь торговые конторы русские подвергались явной опасности лишиться своей собственности, свободы, а то и жизни[22]. Так, в 1832 г. британское внешнеполитическое ведомство получило известие о том, что «несколько новых ярмарок было устроено в киргизских (казахских) степях в присутствии их хана с тем, чтобы предотвратить пленение и продажу в рабство русских торговцев, что нередко случалось в прежние времена»[23]. Русские торговцы в силу этого прекратили с 1852 г. самостоятельные торговые операции в этом регионе, предпочитая вести дела при посредничестве мусульманских коммерческих агентов[24].

На Дальнем Востоке, в Амурской области, великорусские торговцы из сибирских городов должны были считаться с конкуренцией торговцев из числа местных крестьян-казаков и представителей здешних народностей, а также иностранных, в частности американских, коммерсантов. Американцы имели особые льготы в оптовой торговле, предоставленные им генерал-губернатором края Н.Н. Муравьевым, который поощрял их коммерческую активность в интересах экономического развития региона. Тем не менее правительство откликалось и на ходатайства русских торговцев о защите их от иностранной конкуренции в регионе, запретило в 1859 г. иностранным судам проникать на территорию далее 300 верст от устья Амура. Позднее по условиям русско-японского договора 1875 г., заключенного в Петербурге, статус наиболее благоприятствуемой нации был предоставлен японским коммерсантам, которые получили право свободно торговать в российских портах, в том числе в двух портах на Камчатке[25].

Пожалуй, единственным исключением из общего правила слабого участия русских во внешней торговле стало русское коммерческое присутствие в Кяхте, на границе с Китаем. Как отмечал барон фон Гакстгаузен (von Haxthausen) в середине XIX в., «несмотря на значительное их число, русские торговцы лишь изредка вступают во внешнюю торговлю империи, оставляя в целом сию область немцам и англичанам, обосновавшимся в Петербурге. Только чаеторговля с Китаем, в Кяхте, находится в русских руках»[26]. Хотя товарооборот российской внешней торговли через Кяхту в размере 10 млн руб. в год составлял лишь ма-

лую долю общего товарооборота европейских морских портов империи, этот сектор, по крайней мере, контролировался русскими. В 1848 г. в кяхтинской торговле преобладали великорусские купцы из Сибири или Москвы, нерусские торговцы были представлены горсткой коммерсантов, главным образом из Казани[27].

До конца XVIII в. торговля между Россией и Китаем носила спорадический характер, часто прерываясь в результате обострения отношений двух стран, но в периоды, когда торговля развивалась беспрепятственно, она приносила хороший доход русским коммерсантам. В XVIII в. в первую очередь русские меха выгодно обменивались на золото, серебро, драгоценные камни, шелковые и хлопковые ткани, а также чай, который становился самым прибыльным товаром. К середине XIX в. чай стал фактически единственной значительной статьей российского импорта из Китая.

Прибыли на торговле с Китаем позволили в особенности иркутским купцам существенно увеличить свои финансовые ресурсы. По свидетельству британского автора Джона Фрэзера, среди них были те, «кто стал миллионером благодаря чаеторговле». Иркутский чайный миллионер Ксенофонт Кандинский, инвестировавший часть своего капитала в операции на внутреннем рынке, по общему мнению, получал доход в миллионы рублей от продажи товара в кредит[28]. Другие иркутские купцы помещали свои капиталы в более рискованные предприятия, они играли важную роль в снаряжении коммерческих экспедиций на Аляску в последней четверти XVIII в. и в частичном финансировании изучения нижнего течения Амура в 1849 г.[29]

Накопление торговых прибылей в защищенной правительством коммерческой зоне и расширение по той же причине коммерческой экспертизы на протяжении многих лет позволили сибирским купцам приспособиться к изменившимся торговым условиям после открытия морских портов Китая по Нанкинскому договору 1842 г. Чай с этого времени можно было транспортировать по более удобному и дешевому морскому пути через черноморские порты в Москву, главный центр распределения и потребления этого продукта[30]. Открытие китайских портов и развитие морской чаеторговли из Индии и Цейлона на Владивосток или Одессу разрушили очевидную монополию русских торговцев на поставки китайского чая по азиатской границе России. Что в общем было нехарактерно для русского торгового сообщества, оно в целом позитивно отреагировало на эти изменения, и к концу XIX в. русские фирмы глубоко внедрились в международную чаеторговлю, создав сеть собственных предста-

вительств за границей и соперничая с западноевропейскими коммерсантами, в особенности британскими, в таких ключевых центрах чайного бизнеса, как Ханькоу, Коломбо, Калькутта и Лондон[31].

На внутреннем российском рынке немногие русские импортеры разного калибра, за исключением чаеторговцев, могли удовлетворять потребности отечественного потребителя. Известным исключением являлся торговый дом братьев Елисеевых в Петербурге и Москве, который импортировал колониальные товары в Россию, сбывая их в розницу через собственные магазины[32].

Некоторые русские промышленники тем не менее установили контакты с агентами и банками за границей, чтобы наладить импорт необходимого им сырья. Текстильные магнаты братья Крестовниковы, которые занимали передовые позиции в технологическом обновлении русской текстильной промышленности в середине XIX в., диверсифицировали сферу своих интересов в связи с хлопковым голодом, вызванным Гражданской войной в США. Они основали в Казани дубильную фабрику и химический стеариновый завод, дополнившие их текстильный бизнес, наладили импортные поставки хлопка, пальмового масла, копры и жиров с помощью агентов в Париже, Берлине и Лондоне. Им удалось также заручиться кредитной поддержкой за границей для стимулирования торговой активности. В Лондоне кредит Крестовниковым открыли банкирские дома Брандта (Brandt), Лазара (Lazard), братьев Бэринг (Baring) и Фрулинга и Гошена (Fruhling & Goschen) соответственно на сумму 40, 30, 30 и 25 тыс. ф. ст. В дополнение к лондонским кредитам они получили 30 тыс. ф. ст. в Париже от Национальной Учетной конторы (Comptoir Nationale Descompte) и такую же сумму в Берлине от Учетного общества (Disconto Gesellschaft)[33]. Некоторые другие текстильные фирмы также наладили импортную торговлю хлопком-сырцом. Никольская мануфактура Саввы Морозова и Рождественская мануфактура, например, финансировали свои закупки хлопка с помощью банкирских фирм Клейнворта (Kleinwort) и братьев Ралли (Ralli) в Лондоне[34].

Коммерческая конъюнктура не была особенно благоприятна для русских текстильных фирм, желавших открыть собственные представительства по закупке хлопка за границей. Преимущества, которыми пользовались чаеторговцы, превосходно знавшие пристрастия своих русских клиентов, не действовали в области хлопкоторговли. Русские текстильные фабрики были построены большей частью по английскому образцу, оснащены английской техникой, и часто ими руководили английские технические директора. В этом случае конкурентоспособными оказывались те

фирмы, хозяева или руководители которых были хорошо знакомы с международным хлопковым рынком, поскольку специфические местные требования оказывали меньшее влияние на потребности покупателя. Опыт торгового дома «Л. Кноп и К°» (L. Knoop & C°) в Москве и Петербурге убедительно демонстрирует, что успех этой фирмы был связан с доскональным знанием Ливерпульской хлопковой биржи (Liverpool Cotton Exchange), с работой на рынке срочных хлопковых контрактов и хорошей репутацией среди западноевропейских кредиторов[35]. Тем не менее пионерами среди русских текстильных фирм, занятых в международной хлопкоторговле, являлись предприятие Саввы Морозова и торговый дом братьев Хлудовых. В 1860-х гг. Морозов открыл в Ливерпуле контору по закупке хлопка. В 1870-е гг. он регулярно поставлял в Россию текстильное оборудование по заказам Никольской хлопчатобумажной мануфактуры.

На истории фирмы Хлудовых стоит остановиться подробнее. Текстильный фабрикант из подмосковного Егорьевска Алексей Иванович Хлудов приехал в Англию в 1844 г., чтобы заказать оборудование для своего предприятия. Своим четырем сыновьям он дал образование, необходимое для участия в международной торговле[36]. Наиболее выдающимся предпринимателем стал его сын Иван Алексеевич (1839—1868), который был подготовлен скорее по немецкому образцу, нежели по русскому. После окончания Петропавловского коммерческого училища в Москве он был послан на стажировку в Бремен, связанный торговыми отношениями со всеми странами мира. Через два года он отправился в Англию для изучения хлопкового рынка. В 1860 г. Иван Хлудов совершил вояж в США, для того чтобы лично ознакомиться с выращиванием хлопка. Он начал налаживать контакты с американцами от имени торгового дома братьев Хлудовых, но начавшаяся Гражданская война оборвала эти связи[37]. Вскоре после этого торговый дом Хлудовых открыл отделение в Ливерпуле для поставок хлопка в Россию и быстро приобрел высокую репутацию в Великобритании. Эта фирма зарекомендовала себя перспективной и прибыльной. В 1902 г. ее оценивали как «заслуживающую высокого кредита» и «весьма тщательно исполняющую свои обязательства»[38]. Торговый дом Хлудовых импортировал хлопок, очевидно, не только для своей фабрики, но и для других промышленников, и эффективность его операций производила большое впечатление на некоторые английские фирмы, поддерживающие торговые отношения с Россией. Как отмечалось в письме одной из таких фирм, «владелец торгового дома — один из самых хорошо осведомленных людей в области хлопковой промышленности. Он чрезвычайно трудолюбивый бизнесмен.

Фирма осуществляет значительный оборот с американским хлопком и, без сомнения, вполне успешно. Она постоянно нуждается в кредите, поскольку много товара уступает в кредит и в результате имеет крупный счет дебиторской претензии, но только с проверенными фирмами»[39].

Таблица 30

Поставки хлопка на российские текстильные фабрики, 1908—1913 гг. (тыс. пуд.)

Хлопковый сезон (годы)	Заграничный хлопок	Российский (среднеазиатский) хлопок	Общий объем поставок
1908/1909	11035	8764	19799
1909/1910	11878	11311	23819
1910/1911	11945	13925	25870
1911/1912	12293	13420	25713
1912/1913	10840	13101	23941

Источник: Туркестанские ведомости. 1914. 9 авг. (данные Центрального хлопкового комитета).

Расширение поставок хлопка-сырца не вело к полному сосредоточению российской текстильной индустрии на импорте этого сырья. Благодаря развитию хлопководства в Российской империи, особенно в Средней Азии, российская хлопчатобумажная промышленность к 1913 г. смогла покрывать 55% своей потребности в хлопке за счет внутренних поставок (см. таблицу 30). Введение с 1878 г. поощрительных пошлин на вывоз хлопка, распространение семян американского хлопчатника, развитие агрокультуры хлопководства, облегчение кредита и улучшение путей сообщения привели в совокупности к превращению Туркестана за последнюю четверть XIX в. в сельскохозяйственный регион национального значения.

В развитии хлопководства в Туркестане активно участвовали русские торговые фирмы, такие как «Владимир Алексеев» и «Соловьев и К°», а также местные предприниматели, например братья Вадьяевы. В этот процесс включились также такие известные русские текстильные компании, как Большая Ярославская мануфактура, и такие традиционные поставщики хлопка для русской текстильной промышленности, как торговый дом «Л. Кноп и К°» (L. Knoop & C°) и крупнейшая фирма по операциям с туркестанским хлопком — торговый дом «Братья Шлос-

сберг» (Schlossberg), ежегодный оборот которого в начале 1900-х гг. превышал 13 млн руб.[40]

Такого рода фирмы редко включали в цепь своих операций с хлопком собственно выращивание хлопчатника. Одним из немногочисленных торговых домов, занимавшихся также и производством хлопка, являлась фирма международного масштаба «Дж. Мейеркорт» (J. Meyerkort), которая в 1890 г. основала плантации хлопчатника в районе Самарканда. В начале XX в. эта фирма, имевшая отделения в Москве, Коканде, Бремене и Нью-Йорке, была в состоянии использовать в своих интересах колеблющуюся конъюнктуру на внутреннем и международном хлопковых рынках (см. таблицу 31)[41].

Таблица 31

Коммерческие связи фирмы «Дж. Мейеркорт» (J. Meyercourt)

Meyercourt, Craig and Meyercourt, Нью-Йорк (после 1907 г. — Meyercourt & C°)	Krafft, Meyercourt & Hagemeyer, Бремен	Дж. Мейеркорт (J. Meyercourt), Москва, Коканд (кредитные и закупочные операции с хлопком)
	«Братья Крафт» (Krafft Bros.), Москва	Плантации хлопка в Ферганской долине, Туркестан
	«Братья Крафт» (Krafft Bros.), Коканд	

Источник: Brandt Circulars. 1905—1906. P. 256—257, 538, 579; 1907—1908. P. 397, 507, 605; 1914. P. 144.

6.3. Русские коммерсанты во внешней торговле: барьеры и препятствия

Наиболее вероятным источником рекрутирования международных торговцев из среды русского купечества являлись крупные оптовые коммерсанты и промышленники, особенно те, кто нуждался в импорте сырья и полуфабрикатов. После кризиса, вызванного Наполеоновскими войнами, русское купечество пережило период бурного развития на протяжении всего XIX в., что, по всей видимости, должно было привести и к увеличению потенциала русского участия в международной торговле. Однако здесь на пути русских коммерсантов оставались громадные препятствия экономического, культурного и образовательного характера.

Главным стимулом для русских торговцев, стремившихся к участию в международном товарообмене, было ожидание высоких прибылей. Факты, представленные в главе 5, свидетельствуют о том, что у коммерческой элиты прибыли действительно были высоки. Немецкие агенты-комиссионеры, приобретшие опыт и наладившие контакты во время стажировок в Западной Европе, имели возможность вести дела в России даже с небольшим собственным капиталом, после того как с 1820-х гг. кредит стал относительно доступен. Греческие агенты-комиссионеры в этот период могли вести дела в торговле зерном с капиталом всего в 5 тыс. ф. ст. Но данные таблицы 25 (см. выше) показывают, что во второй половине XIX в. русским торговцам, не имевшим зарубежных контактов, требовалось не менее 15 тыс. ф. ст. для серьезного участия в международной торговле. Большинство же ведущих фирм, занятых в этой отрасли, имели гораздо больший капитал. Ситуация не слишком изменилась в течение XIX в., поскольку остался прежним тот минимум финансовых ресурсов, который считался необходимым для западноевропейских торговцев в 1780-е и 1830-е гг. для торговли с отдаленными странами[42]. Россия рассматривалась в качестве такого рынка, поскольку товары здесь реализовывались в течение длительного периода. Но в любом случае решающим условием успеха являлся доступ к источникам международного кредита, обычно зависящий от приобретенной репутации в одном из финансовых центров, таком как лондонское Сити. Следствием обладания такой репутацией становилась возможность обретения капитала, потребного для внешнеторговых операций.

Совокупный капитал 150475 российских купцов, записанных в 1808 г. в купеческие гильдии, составлял только 20 млн руб., а в 1824 г. насчитывалось 49460 купцов с 13 млн руб. совокупного капитала, и ясно поэтому, что в начале XIX в. число русских купцов, способных преодолеть финансовые барьеры и заняться международной торговлей, было весьма невелико[43]. Данные С.Г. Струмилина об оптовой торговле на рубеже XIX—XX вв. свидетельствуют, что и в 1900-х гг. лишь несколько сотен торговых фирм обладали минимумом капитала, необходимым для серьезных внешнеторговый операций[44].

Внешняя торговля являлась также зоной повышенного риска, более непредсказуемой по сравнению с внутренней торговлей. Поэтому уход предпринимателей из этой сферы и переключение их интересов на внутренний рынок или производственный сектор имели под собой реальные экономические основания. Если сравнить затраты в этих секторах с издержками во внешней торговле, то окажется, например, что стоимость текстильной фаб-

рики в середине XIX в. составляла около 16 тыс. ф. ст., включая покупку земли, строительство здания, стоимость машин, 3-месячный запас хлопка-сырца и расходы на рабочую силу на тот же период[45]. Поэтому при прочих равных условиях русские предприниматели предпочитали заняться не внешнеторговыми операциями, а фабричным производством.

Но даже если русским купцам удавалось сосредоточить необходимый для внешней торговли капитал, огромному большинству из них этот путь был закрыт из-за недостатка образования. По крайней мере со времени Петра Великого в русских правительственных кругах утвердилось мнение, что знание иностранных языков и знакомство с внешними рынками способны расширить русское участие в международной торговле[46]. В середине XIX в., по наблюдению А. Семенова, русские купцы предпочитали вести внутреннюю торговлю, где они были избавлены от конкуренции с иностранцами и необходимости изучать европейскую торговую практику, которая из-за недостатка образования у большинства оставалась неосвоенной[47]. Он подчеркивал, что дети иностранных торговцев имели важное преимущество, поскольку после окончания образования они стажировались в торговых фирмах в России или за ее пределами, но молодым русским эти фирмы не предоставляли возможности приобрести практический опыт ведения торговых операций. Для отправки молодых русских предпринимателей за границу в то время существовали и законодательные препятствия. Молодые люди могли получить паспорт только по достижении ими 21 года, то есть к тому времени, когда большинство уже сделало выбор в пользу альтернативной деловой карьеры и тем самым было потеряно для внешней торговли[48].

На протяжении всего XIX в. основная масса русского купечества не давала своим отпрыскам образования, необходимого для осуществления международной торговли. Только к концу века несколько состоятельных семейств обеспечило наследникам формальное образование, позволявшее заняться внешнеторговыми операциями. Горстка таких молодых людей стажировалась в торговых фирмах в России или в крайне редких случаях в Бремене и Ливерпуле[49]. Выбор данных зарубежных центров коммерции, вероятно, свидетельствует о желании установить обратную связь от текстильного производства к импорту хлопка.

Вряд ли деятельность таких коммерсантов отвечала желаниям, например, Общества сельского хозяйства Южной России, которое сетовало на отсутствие русских торговых домов за гра-

ницей и предлагало свои способы исправления ситуации. Общество обращало внимание на то, что немецкие и американские фирмы имеют отделения в Лондоне, а немцы, кроме того, весьма сведущи в подготовке торгового персонала. Оно настаивало на том, чтобы принять на вооружение немецкие методы: «Они <немцы> посылают своих детей на обучение к торговым фирмам в Лондон, откуда те возвращаются со знанием местных торговых обычаев и открывают собственные фирмы для сбыта изделий, произведенных на их родине. Именно этим странным феноменом можно объяснить тот факт, что лондонская импортная торговля по преимуществу является не английской, а иностранной, прежде всего греческой, а затем американской и немецкой (последняя сейчас преобладает). Мы должны двигаться тем же путем, но для коммерсантов будет легче действовать здесь совместно, а не порознь, каждому по отдельности.

Некоторая помощь может быть оказана в форме ежегодных субсидий для стипендий тем, кто закончил курс коммерческого училища или политехникума и может быть командирован в наиболее важные страны для того, чтобы в местных фирмах обучаться ведению торговых операций и впоследствии стать агентом этих фирм для совместной деятельности. Важность таких совместных усилий для русской хлеботорговли весьма высока не только для нашей экспортной торговли, но также и для внутренней»[50].

Учитывая характер международной хлеботорговли в эпоху мгновенной телеграфной связи, где доминирующие позиции принадлежали фирмам со штаб-квартирами в странах-потребителях, фирмам, осуществляющим операции на глобальной основе, эти предложения были явно утопичны, а вероятность реализации предложенного курса весьма призрачна.

За малым исключением международная торговля являлась для массы русских торговцев непригодной сферой деятельности. Она не отвечала их изолированному образу жизни, подобострастному отношению к властям и националистическим склонностям. В отличие от предпринимателей Запада, занятия международной торговлей не обеспечивали им особого социального престижа, и они склонялись к традиционным формам деловой активности, таким как промышленное производство, где окружающая среда была менее космополитична, а патриархальная система достаточно прочна.

Дополнительным препятствием на пути к участию в международной торговле служила социальная пропасть между русски-

ми купцами и правительственными чиновниками, с которыми им приходилось иметь дело. Пример националистически настроенного предпринимателя М.К. Сидорова, задетого пристрастием русской бюрократии к британцам в ущерб отечественным коммерсантам, является весьма наглядным. Он вел экспортную торговлю лесом, но его Печорская компания примерно в 1870 г. попала в кризисную полосу. В публицистических статьях Сидорова упоминаются случаи, когда социальные различия в пореформенной России препятствовали расширению русского присутствия во внешней торговле империи[51].

Позиция другой стороны в этом социальном противостоянии изложена российским консулом в Ньюкасле М. фон Мекком (M. von Meck), который писал в 1909 г., что усилия Министерства финансов и затем Министерства торговли и промышленности по расширению российского экспорта не всегда приносили плоды из-за косности русского торгового сообщества. Русские коммерсанты часто игнорировали попытки консулов привлечь их к внешнеторговым операциям. Обычным их аргументом, по словам фон Мекка, было утверждение, что объем русского производства едва достаточен для покрытия потребностей внутреннего рынка, не говоря уже об экспорте; или же подчеркивалось, что иностранцы прибегают к методам коммерции, которые не используются русскими[52].

Добавим, что те русские торговцы, которые вели внешнеторговые операции, не были полностью удовлетворены уровнем российской консульской службы. Один из таких критиков отмечал, что «наш консул является по национальности португальцем, не знающим ни слова по-русски. Даже в портах на Каспийском море нашими консулами состоят либо англичане, либо персы»[53].

Слабые позиции коренных предпринимателей в управлении внешней торговлей их страны, столь чувствительно задевавшие национальное чувство русской элиты, по сути, не являлись чем-либо из ряда вон выходящим и в других странах, экспортировавших в крупных размерах потребительские товары. Внешняя торговля повсюду являлась объектом интереса со стороны иностранных торговых сообществ, но, как мы увидим ниже, в конце XIX в. в русском обществе возобладала националистическая тенденция по поводу русского участия во внешней торговле страны. Эта линия на «русификацию» внешней торговли России часто являлась производной скорее экономического национализма, чем стремления отечественных предпринимателей к максимизации прибылей.

6.4. Торговые компании с государственным регулированием

Традиция государственного вмешательства в экономическую жизнь страны в области торговли проявилась в создании торговых компаний, деятельность которых регулировалась государством. Эти компании заслуживают отдельного исследования, хотя почти все они являлись характерной чертой российской экономики XVIII в. и просуществовали относительно недолго. Основным мотивом в пользу их создания служил тезис о необходимости развивать коммерцию в отдаленных частях империи. Среди этих торговых компаний отметим Русско-Константинопольскую (учреждена в 1757 г.), Персидскую (1758 г.), Бухарско-Хивинскую (1760 г.). Наиболее же известной являлась Русско-Американская компания.

Русско-Американская компания имела в основе своей западноевропейскую модель регулируемой государством торговой компании. Ее предшественником являлась Северо-Восточная Американская компания, учрежденная в 1781 г. «русским Колумбом» Г.И. Шелиховым (1747—1795) совместно с богатым водочным фабрикантом И.Л. Голиковым с целью развития торговли с Северной Америкой. В 1797 г. Павел I приказал слить компанию с конкурирующей фирмой, возглавляемой иркутским купцом Мыльниковым. Новая соединенная компания была создана в 1799 г. и названа Русско-Американской, ей под протекторатом российской короны поручалась разработка природных богатств российских владений на Аляске[54].

Первое время наследники Шелихова владели третью акций компании на сумму 724 тыс. руб. и контролировали ее органы управления. Однако постепенно компания перешла под жесткий контроль государства. В 1801 г. император Александр I приобрел 20 акций компании, и вслед за ним акционерами стали члены императорской фамилии, придворная знать и представители высшего чиновничества. Из 18 акционеров, акции которых были представлены на общем собрании совладельцев компании в 1819 г., 10 являлись чиновниками и только 8 — торговцами. По новому уставу компании, утвержденному в 1844 г., только один из пяти ее директоров относился к миру коммерции, остальные являлись генералами и адмиралами, а после 1857 г. в директорате фирмы не осталось ни одного коммерсанта[55].

До продажи Аляски США в 1867 г. компания удерживала монополию на торговлю между Россией и Америкой на Тихоокеанском побережье севернее 55° северной широты, получая, по сви-

детельству П.И. Лященко, «громадные прибыли в размере нескольких десятков миллионов рублей ежегодно»[56]. Компания также занималась торговлей по русско-китайской границе. В 1830 г. она являлась крупнейшей торговой фирмой в Кяхте, но к 1848 г. ее превзошли несколько частных коммерческих домов. Дела ее очевидно клонились к упадку. В 1860-х гг. векселя компании обесценились, а бóльшая часть капиталов была «заморожена» в морских судах и строениях. Когда в 1862 г. истек срок действия ее устава, правление компании пыталось ходатайствовать о предоставлении новых торговых привилегий, включая право беспошлинно ввозить в Россию 4 тыс. цибиков чая в год[57]. Такая привилегия не могла не повредить интересам частных чаеторговцев, как и прочие государственные торговые монополии прежнего времени, но Русско-Американская компания ненадолго пережила свой устав. По соглашению 1867 г. активы компании в Аляске были переданы США, а сама компания ликвидирована.

6.5. Железнодорожные компании и международная торговля

С целью увеличить грузооборот на своих линиях частные железнодорожные компании организовывали кредитные учреждения для финансирования экспорта зерна через морские порты. Первым с такой инициативой выступило в 1884 г. Общество Юго-Западных железных дорог. Кредитные операции разрастались, и, получив поддержку у частных банков, компания обратилась в Министерство финансов с ходатайством привлечь к этой операции Государственный банк. Финансовое ведомство оценило важность этой инициативы и для финансового положения железных дорог, и для развития хлеботорговли. Законами 14 (26) июня 1888 г. и 24 января (5 февраля) 1889 г. железнодорожным обществам разрешено было кредитоваться по корреспондентским счетам в Госбанке под залог экспортных грузов. Им также дозволялось устраивать склады зерна на железнодорожных станциях и предоставлять ссуды под залог складированного у них зерна[58]. Железные дороги могли также организовывать продажные конторы для реализации зерна, под залог которого были выданы ссуды. С 1890 г. допускалась также организация агентств железнодорожных компаний за границей для сбыта зерна. Пионером в деле прямого экспорта зерна также стало Общество Юго-Западных железных дорог. В 1885 г. коммерческий агент этого общества продал 2172 тыс. пуд. зерна[59].

Общество Владикавказской железной дороги также вело активную экспортную политику, и деятельности этой компании в значительной мере обязан своим возвышением Новороссийск, ставший одним из основных пунктов вывоза российского зерна. Каждая железная дорога располагала «собственным» портом, откуда экспортировался основной объем перевозимого по данной железнодорожной линии зерна[60]. Со времени открытия движения в 1875 г. Владикавказская дорога стремилась доминировать в грузоперевозках Северо-Кавказского региона. Концессия на оборудование порта в Новороссийске, полученная компанией в 1884 г., имела огромное значение для развития не только самой железной дороги и обслуживаемого ею региона, но и экспорта оборудования в Российскую империю в целом. К июню 1888 г., когда порт был связан железнодорожной веткой с Владикавказской линией, вступили в строй первые три причала, на которых одновременно могли загружаться 12 крупнотоннажных пароходов. В 1890-х гг. действовало уже 4 причала, способных обслуживать одновременно 16 пароходов, вместе с зерновыми складами емкостью 14 млн пуд. зерна и элеватором американского типа объемом более 3 млн пуд. Инвестиции компании в оборудование порта, достигшие в общей сложности 16 млн руб., позволили Новороссийску по уровню портового оборудования сравняться с ведущим портом страны — Петербургским[61].

Железнодорожная компания проявляла активность и в предоставлении коммерческих услуг, необходимых на стадии продажи зерна производителем и его транспортирования в страны-потребители. Компания взялась за операции, которые прежде вели исключительно внешнеторговые фирмы. В 1899 г. по инициативе железнодорожной компании было образовано Новороссийское коммерческое агентство для экспорта зерна. В его функции входили устройство зернохранилищ, погрузка и разгрузка пароходов, а также заключение комиссионных сделок экспортерами и хлеботорговцами. Агентство быстро сосредоточило в своих руках свыше 90% экспорта через Новороссийский порт, став одним из крупнейших предприятий такого рода не только в России, но и во всей Европе.

На рубеже XIX—XX вв. период возрождения в качестве экспортного порта пережил Архангельск. В 1898 г. английские торговцы стали загружать здесь суда зерном из Сибири. Через год британская торговая и транспортная фирма «Уильям Миллер и К°» (William G. Miller & C°) взяла на себя экспорт всего зерна, доставляемого в порт Архангельска. Вторым по значению экспортером значилась местная контора Общества Московско-Ярославской железной дороги. Контора развернула круп-

ные комиссионные и закупочные операции с зерном, устроив у себя особый Сибирский отдел, который выступал в качестве посредника при отправке зерна из Архангельска. В 1900 г. контора железной дороги в Архангельске экспортировала около 3 млн пуд.[62]

Коммерческие агентства были устроены некоторыми компаниями в России с той целью, чтобы развивать грузооборот железных дорог, в особенности это касалось хлебных грузов. Для торговых фирм и частных коммерсантов, действующих на внутреннем рынке, они оказались весьма полезны, так как предоставляли ссуды под залог принятых на хранение грузов. Объем таких ссуд мог достигать 60—80% и даже 90% стоимости заложенного груза при низком ссудном проценте[63]. С развитием таких кредитных операций железнодорожные комиссионерские агентства вторгались в область, где прежде диктовали условия крупные экспортные фирмы. В 1860-х гг. многие торговые дома Одессы имели своих постоянных представителей в зернопроизводящих регионах. Когда это сулило высокую прибыль, экспортеры энергично рассылали своих агентов в отдаленные места, но с падением мировых цен на зерно они сосредоточили свою активность в портах[64]. Банки, разумеется, тоже участвовали в этих операциях, поскольку здесь хватало места для всех. По замечанию М.П. Федорова, в середине 1880-х гг. Одесский Учетный банк не имел необходимых ресурсов для ведения операций в хлеботорговле и клиентам приходилось искать альтернативные источники кредита. Судоходные компании, наподобие РОПиТ, также выдавали ссуды под хлебные грузы, отправляемые вниз по рекам, впадающим в Черное море[65]. Федоров отмечал также, что РОПиТ вступило в неудачное соперничество с железнодорожными агентствами в бассейне р. Днестр, а банки проигрывали соревнование и из-за недостатка специальной квалификации и опыта в этой области. Более вероятная причина их столкновения заключалась в том, что агентства и судоходные компании приступали к операциям, которые банки рассматривали как свою прерогативу[66].

В дополнение к своим функциям транспортной компании для внешнеторговых фирм РОПиТ также вело в меньшем масштабе торговлю за собственный счет. В конце 1880-х гг. оно экспортировало незначительный объем нефти из Баку[67].

6.6. Русские банки в международной торговле

В конце XIX в. русские банки начали развивать внешнеторговые операции за собственный счет. Одним из первых взялся за это дело Азовско-Донской коммерческий банк. В 1893 г. он продал на внешнем рынке 4615 тыс. пуд. зерна, тем самым заняв

третье место в списке экспортеров из Ростова-на-Дону[68]. Другим пионером в этой области стало Товарищество для торговли и промышленности в Персии и Средней Азии, учрежденное в 1894 г. с капиталом 1 млн руб. по инициативе Московского Международного Торгового банка[69]. Русско-Китайский банк, который по уставу имел право покупать и продавать товары за свой счет, также приобщился к этой области коммерции, хотя и косвенным образом. Банк являлся крупнейшим акционером Амурской судоходной и торговой компании, которая в начале XX в. пыталась наладить регулярную торговлю между бассейном р. Сунгари и Амурским регионом в целом, с одной стороны, и Западной Европой — с другой[70].

Л.Н. Юровский, автор исследования о русской хлеботорговле накануне Первой мировой войны, отмечал, что русские банки на Юге России, в Одессе, Николаеве и Херсоне, начинали расширять арсенал операций помимо выполнения функций комиссионных агентов и в результате в деле кредитования под хлеб между производителем и импортером в России не оказалось «другого посредника, кроме банка»[71].

В 1909 г. экспорт зерна из Одессы при участии банков составил 2,8 млн пуд., или около 5% всего одесского экспорта; в Херсоне банки вывезли 3,1 млн пуд. из общего объема 45 млн пуд., а в Николаеве доля банков (36,1 млн пуд.) составляла более трети вывезенного зерна (100,7 млн пуд.) (см. табл. 32). Кроме того, в Николаеве банки финансировали почти все фирмы, занятые в зерноторговле, и сосредоточивали в своих руках значительную часть комиссионерского бизнеса. Они также инвестировали капиталы в торговые сооружения, такие как склады и зернохранилища. По наблюдению Юровского, прежние законодатели мод в хлеботорговле были не в состоянии выдерживать конкуренцию с банками[72].

Таблица 32

Прямое участие банков в экспорте российского зерна, 1909 г. (тыс. пуд.)

Банк	Одесса	Херсон	Николаев
Петербургский Международный банк	77,0	2420,3	20767,6
Северный банк	2299,2	272,6	8364,9
Русский для внешней торговли банк	171,1	412,7	7099,5
Сибирский торговый банк	240,0	—	

Таблица 32 (окончание)

Банк	Одесса	Херсон	Николаев
Соединенный банк	41,6	—	—
«Лионский кредит» (Crédit Lyonnais)	17,1	—	—
Всего	2847,0	3105,6	36232,0

Источник: Jurowsky L. Der Russische Getreideexsport: seine Entwicklung und Organisation / Muncher Volkswirtschaftliche Studien. Stuttgart; Berlin, 1910. S. 172.

В области хлопкоторговли банки в начале XX в. стремились установить контроль над внутренним рынком, оказывая значительное давление на частных торговцев и комиссионных агентов, особенно в Московском регионе. Более $^2/_3$ отечественного хлопка, потребляемого российскими текстильными фабриками, к тому времени реализовывалось на рынке при посредничестве банков, в особенности Русско-Азиатского, Азовско-Донского и Русского для внешней торговли. Торговля импортным хлопком оставалась в руках частных фирм, владельцы которых чаще всего были иностранного происхождения, а отчасти контролировалась русскими текстильными фабрикантами. Один предвоенный наблюдатель замечал: «...наши банки мечтают о захвате этого дела в свои руки»[73].

Пионером в области хлопкоторговли являлся Московский торговый банк, в совет которого входили такие известные московские текстильные магнаты, как Н.А. Найденов, В.И. Якунчиков, С.И. Лямин, а также немец по происхождению, совладелец знаменитого торгового дома Отто Вогау (Wogau). В конце 1880-х гг. банк импортировал в Россию из США ежегодно хлопок стоимостью до 50 тыс. ф. ст., выписывая векселя на Американское торговое общество (American Trading Society)[74].

Другой коммерческий банк, Московский, предшественником которого являлся банкирский дом братьев Рябушинских, стремился установить контроль над экспортом льна из России[75]. Банкирский дом Рябушинских открыл действия в июле 1902 г. с основным капиталом 1050 тыс. руб. и просуществовал до 1912 г., когда на его основе открылся Московский банк с капиталом 5 млн руб. и вкладами и текущими счетами на сумму 18946 тыс. руб.

Один из братьев — совладельцев банка, М.П. Рябушинский, был ярым сторонником независимого экономического роста России. Он стремился сократить иностранный контроль в экономике Российской империи, особенно в отраслях добывающей

промышленности, торговле лесом и льном. Из ежегодного урожая льна в России в размере 22—23 млн пуд. около 60% предназначалось на экспорт. Стратегия Рябушинских, решивших принять участие в льноторговле, заключалась в создании в 1908—1914 гг. сети банковских филиалов в главных льнопроизводящих районах страны, а именно в Ржеве Тверской губ. (1908 г.), затем в Ярославле (1909 г.), Витебске (1910 г.), Вязьме (1910 г.), Костроме (1910 г.), Смоленске (1910 г.), Пскове (1911 г.), Сычевке Смоленской губ. (1911 г.), Острове Псковской губ. (1911 г., в 1915 г. закрыто) и Кашине Тверской губ. (1914 г.). Следующей стадией стало открытие в декабре 1912 г. в Ржеве льночесальной фабрики под фирмой «Русское акционерное льнопромышленное общество» (РАЛО).

Почти одновременно на арену выступила конкурирующая группа во главе с известным льнопромышленником С.Н. Третьяковым. Обе группы относились друг к другу с подозрением, однако, поскольку у Рябушинских не хватало опыта работы в этой отрасли, но их группа обладала солидной финансовой базой, решили действовать совместно. Сотрудничество было налажено с помощью РАЛО. Рябушинские были настроены наладить контакт с С.Н.Третьяковым, они привлекли его в состав совета их Московского банка, назначили директором правления РАЛО и главой администрации Товарищества Локаловской льняной мануфактуры, купленной Рябушинскими у бывших владельцев в 1913 г.

В первый год своей деятельности РАЛО с основным капиталом 1 млн руб. понесло убытков на 254078 руб. Отчасти это произошло из-за новизны дела и отсутствия опыта, но М.П. Рябушинский полагал, что главной причиной неудачи стала ценовая политика РАЛО, которая служила интересам скорее льнофабрикантов, чем самой компании. Рябушинские поэтому настояли на переключении основной сферы деятельности РАЛО на экспорт льна, и перемена стратегии принесла через год прибыль в размере 420 тыс. руб. Тщательный контроль за качеством льноволокна способствовал налаживанию хороших отношений РАЛО с британскими потребителями, такими как торговый дом «Малкольм и К°» (Malcom & C°) и давний ирландский клиент Рябушинских — фирма «Джон Престон и К°» (John Preston & C°). В 1913 г. было также заключено соглашение о комиссионной продаже льна с французской компанией «Леви Фарино и К°» (Levi Farino & C°). Все эти сделки финансировал банк Рябушинских[76].

Начало Первой мировой войны, безусловно, сказалось на экспортной активности компании. Во-первых, война устранила

немецких экспортеров, и позиции РАЛО на экспортном рынке русского льна усилились. Падение валютного курса рубля по отношению к фунту стерлингов и военное регулирование торговли снизили эффект многообещавшего русского вторжения на экспортный рынок, но предложения Рябушинских по поводу дальнейшего развития операций РАЛО закладывали основу честолюбивой стратегии установления контроля над этим сектором международной торговли. Предложения эти заключались в строгой классификации качества волокна, введении арбитражной системы, изучении иностранной коммерческой практики, приобретении небольшого, но хорошо отлаженного торгового дела в Великобритании и Франции и финансировании русских транспортных компаний для налаживания независимого от иностранцев экспорта.

Рябушинские планировали применить аналогичную систему и в лесоторговле. В 1916 г. они приобрели Общество лесопильных заводов «Н. Русанов и сын» с основным капиталом 1,5 млн руб., которое они считали одним из крупнейших и рентабельных лесопильных предприятий России[77].

Стратегия М.П. Рябушинского в этой области заключалась в стимулировании роста дальнейшими инвестициями и заключении соглашения с правительством и владельцами других лесопильных предприятий о создании на Севере страны сети рациональной переработки древесины. Он высказывал также соображение об экспорте не леса-кругляка, а обработанной древесины и расширении экспортного потенциала своей организации за счет приобретения лесоторговых фирм за границей. Это намерение уже начало реализовываться в результате покупки Русского лесоторгового агентства в Англии (Russian Timber Agency Ltd.), показавшей серьезность замыслов Рябушинских, стремившихся к значительному русскому присутствию в этом секторе российской внешней торговли[78]. Война и революция расстроили эти планы, но попытки Рябушинских следует оценить весьма высоко с точки зрения усилий русских деловых кругов утвердиться в международной торговле в начале XX в.

Другим товаром массового спроса, в торговле которым банки вели себя весьма активно, являлся сахар. Это было следствием правительственной политики нормировки российской сахарной промышленности, предусматривавшей сохранение высоких внутренних цен на сахар при демпинговой его продаже на мировом рынке. Отказ России подписать в 1902 г. Брюссельскую сахарную конвенцию закрыл европейский рынок для русского сахара до 1907 г., и главными рынками его сбыта в этот период являлись Финляндия и Персия. Вывоз сахара за границу осуще-

ствлялся по преимуществу банками, среди которых первую скрипку играли Русский банк для внешней торговли и Петербургский Международный банк. Их общая доля составляла почти 90% русского сахарного экспорта[79].

Вовлечение Русского банка для внешней торговли во внешнеторговые операции было естественным следствием его участия в комиссионных операциях, особенно в хлеботорговле. Такие операции вынуждали банки устраивать, часто не без затруднений, специальные отделы, и их создание являлось первым шагом к выходу на экспортный рынок. Свою роль также играли и соображения международной репутации России. Русские финансовые круги были хорошо осведомлены как о потребности сохранять активный торговый баланс страны, так и о плохой репутации русских торговцев. Как полагал З.С. Каценеленбаум, эти обстоятельства вызвали включение банков в сферу внешней торговли, где их участие, по его убеждению, расширяло перспективы России в международной торговле[80]. Как бы то ни было, общий тон рассуждений М.П. Рябушинского по поводу торговли не оставляет сомнения, что немаловажным фактором являлось здесь и желание русифицировать российскую внешнюю торговлю. Следует также иметь в виду, что среди учредителей российских банков значилось не много коммерсантов, чьи интересы непосредственно были связаны с внешней торговлей. Примером тому является Одесский Учетный банк, участвовавший во внешней торговле и основанный русифицированной ветвью семейства Ралли, которая на протяжении многих лет занималась зерноторговлей на Юге России[81].

6.7. Российские торговые и промышленные компании на международном рынке

Проблема сокращения иностранного влияния на внешнюю торговлю Российской империи постоянно привлекала внимание правительственных кругов[82]. В последние десятилетия существования Российской империи этому вопросу было посвящено множество официальных записок, заседаний межведомственных совещаний и особых комиссий. Предлагалось даже устроить правительственное экспортное агентство в Берлине, которое должно было заниматься всеми проблемами сбыта русского зерна за границей[83].

К 1914 г. банки участвовали в попытках уменьшить влияние иностранных торговых фирм в зерноторговле на внутреннем рынке России, где операции таких фирм сосредотачивались пре-

жде всего в морских портах[84]. Банки не только принимали прямое участие в торговле, но и поддерживали отечественные фирмы, стремившиеся утвердиться во внешнеторговых операциях. Так, в 1912 г. Русско-Азиатский банк, заключив соглашение с крупным хлеботорговцем И.И. Стахеевым из Елабуги, открыл финансирование его торговых операций на взаимовыгодной основе. Фирма «И. Стахеев и К°» имела широкую сеть отделений в Поволжье и Сибири, ведя торговлю главным образом зерном, а также тканями, лесом, рогатым скотом и колониальными товарами. Вследствие заключения соглашения с банком фирма получила возможность улучшить торговую инфраструктуру и расширить сеть филиалов. Она основала Камско-Вятскую торговую компанию для торговли зерном в Волжско-Камском регионе и в восточных областях и обратила внимание на внешние рынки. В 1913 г. И.И. Стахеев учредил Компанию Балтийского порта с транспортной и складской инфраструктурой, которая затем стала крупным акционером торговой фирмы — Общества Петербургских портовых землеподъемников и складов. При поддержке Русско-Азиатского и Петербургского Международного банков фирма «И. Стахеев и К°» в том же 1913 г. приобрела контрольный пакет акций Петербургского международного общества погрузочных средств и складских помещений, а через год — и Южно-Русского общества плавучих элеваторов. Обе эти компании, действовавшие в Николаеве, признавались одними из крупнейших предприятий своего рода на Черном море. Первое общество было учреждено в Николаеве в 1910 г. А.И. Путиловым и А.И. Вышнеградским, директорами соответственно Русско-Азиатского и Петербургского Международного банков, причем банки приняли 4900 акций компании из общего их числа в 6000. Второе общество, учрежденное в 1896 г. торговым домом «Ф.И. Фришен» (F.I. Frischen), возглавляли германский вице-консул в Одессе и два местных коммерсанта, В. Якобс (V. Jacobs) и В.И. Давид (V.I. David). Основная часть акций компании изначально принадлежала германским подданным, но в канун Первой мировой войны Петербургский Международный банк выкупил у них контрольный пакет в размере 40%[85].

Еще раньше Азовско-Донской банк оказал содействие Русскому обществу вывозной торговли (РОВТ). Учрежденное 8 марта 1896 г., это общество своей целью объявило «освобождение русского экспорта от притеснений со стороны иностранного капитала, ликвидацию множества частных хлеботорговых контор, не подверженных ни государственному, ни общественному кон-

тролю, и обучение производителей зерна выгодному сбыту их продукции на рынке»[86]. 25 акционеров компании, чей основной капитал к 1897 г. с 500 тыс. руб. был в два приема повышен до 2 млн руб., являлись по большей части подданными российской короны; по крайней мере, половина акций принадлежала лицам русского происхождения. Более того, 1700 из 4000 акций было распределено между членами совета Азовско-Донского банка и их родственниками. Директорами правления, тем не менее, были избраны А.Я. Фельдман и Е.И. Скараманга, которым принадлежало соответственно 12,5% и 10% акций общества[87].

Русское общество вывозной торговли с успехом начало свою деятельность. В 1897 г. чистая прибыль по операциям составила 122080 руб., в 1902 г. — 210794 руб., а в 1903 г. — 243966 руб. В 1897 г. в дополнение к штаб-квартире в Ростове-на-Дону общество открыло отделения в Таганроге, Мариуполе, Новороссийске, Ейске и Георгиевске. В ноябре 1897 г. правление уведомило правительственные инстанции, что приобрело за свой счет пароходы «Яков» и «Одия» стоимостью 65 тыс. руб. каждый, 2 паровых буксира по цене 40 и 25 тыс. руб., 5 барж с паровой лебедкой за 177 тыс. руб., а также паровой катер и деревянные грузовые причалы за 8 тыс. руб., так что общая сумма затрат составила 380 тыс. руб.[88]

В 1901 г. компания провела эксперимент по экспорту сибирского зерна через Котлас и Архангельский порт, и, судя по докладу общему собранию акционеров 1902 г., эта мера обезопасила значительную долю хлеботорговых операций в южных портах, где действовала эта компания (см. табл. 33).

Из 24,7 млн пуд. зерна, экспортированного компанией в 1901 г., примерно 14 млн было вывезено в Италию[89]. Однако в конце 1900-х гг. в делах компании наступило ухудшение. В 1909—1911 гг. прибыль оказалась незначительной, и в апреле 1914 г. правление запросило разрешение Департамента торговли Министерства торговли и промышленности на списание накопившихся убытков в сумме 1515,6 тыс. руб. из основного капитала. После процедуры снижения основного капитала до 400 тыс. руб. общество получило новое вливание в размере 1600 тыс. руб. от «крупных капиталистов», вновь поднявших основной капитал до отметки 2 млн руб. Обескровленная, но непобежденная компания предложила использовать новый капитал для строительства зерновых элеваторов в морских портах. В 1915 г., несмотря на потерю дохода от погрузки зерна на пароходы, чистая прибыль общества достигла 395461 руб.[90]

Таблица 33

Экспорт зерна Русским обществом вывозной торговли (РОВТ) в 1901 г. (млн пуд.)

Порт	Весь экспорт	Экспорт РОВТ
Таганрог	64,5	12,0
Новороссийск	36,6	7,9
Ейск	7,9	1,3
Бердянск	7,2	1,1
Мариуполь	7,4	2,4

Источник: РГИА. Ф. 23. Оп. 27. Д. 301. Л. 97.

Почти одновременно с РОВТ было основано Общество вывозной и привозной торговли с основным капиталом 750 тыс. руб. Целью этой компании провозглашалось развитие русского сельскохозяйственного и промышленного экспорта, а также содействие импорту сельскохозяйственных орудий, всякого рода оборудования и сырья. Судя по штемпелю на ее официальном бланке, компания имела конторы в Александровске, Торне (Пруссия) и Париже, тогда как в своем ходатайстве об учреждении общество заявляло о намерении открыть два отделения, одно — на Юге России для комиссионной закупки зерна, а другое — за границей для налаживания экспортной торговли[91].

Имели место также попытки русских нарушить датскую гегемонию в экспорте сибирского масла. В 1898 г. А.Н. Балакшин, известный маслодел и председатель Тобольской секции Императорского Московского общества сельского хозяйства, отправился в вояж по странам Западной Европы для изучения условий рынка молочной продукции[92]. В 1908 г. он получил правительственное разрешение на организацию кооператива маслоделов — Союза сибирских маслодельных артелей, который занимался также сбытом яиц, сыра, мяса, щетины и др. Это объединение призвано было улучшить внутреннюю организацию российских молочных кооперативов, экспортирующих свою продукцию с помощью местных и обычно иностранных агентов, и избавить кооперативы от зависимости от этих агентов. Несмотря на первоначальные проблемы, сибирской организации удалось установить коммерческие связи с агентами за границей и в 1912 г. совместно с этими агентами основать в Лондоне Союз сибирских кооперативных ассоциаций «Юнион», известный обычно под сокращенным названием «Союз». Данное объединение, в состав которого вошла сибирская организация Балакшина, сбывала на

комиссионной основе сибирское масло на английском рынке, хотя и на ограниченной базе после того, как в 1914 г. сибирские кооперативы разорвали соглашение. По свидетельству главы Союза сибирских кооперативных ассоциаций Баруха (Barukh), развитие предприятия тормозилось конкуренцией со стороны немцев и датчан. Тем не менее накануне Первой мировой войны русские маслоделы самостоятельно экспортировали около четверти своей продукции[93].

Кооперативные организации в целом играли незначительную роль в импорте на русский рынок зарубежных потребительских товаров. В 1907 г. Центросоюз, основанный в 1898 г. Московским союзом потребительских обществ, начал закупать товары в Петербургском порту, выполняя все связанные с этим формальности за свой счет. В 1910 г. он приступил к установлению прямых торговых отношений с зарубежными фирмами. В 1912 г. Центросоюз открыл отделение в Одессе для непосредственных контактов с Ближним Востоком, Турцией и Грецией и наконец в годы мировой войны основал филиал во Владивостоке для прямой торговли со странами Дальнего Востока[94].

Экспортная торговля российских промышленных компаний до 1914 г. протекала с меньшим успехом. По наблюдению В.Я. Лаверычева, первые попытки наладить вывоз русских промышленных товаров в страны Ближнего Востока и Средней Азии относятся к 1820-м гг. В 1830-х гг. экспорт русских тканей в Персию и Турцию резко упал из-за английской конкуренции. Большего успеха удалось достичь в середине XIX в. в экспортной торговле со странами Средней Азии и Китаем, географическое положение которых защищало русских коммерсантов от конкуренции английских товаров. Попытки русских фабрикантов создать экспортные компании в 1860—1870-х гг. остались безуспешными. Такие компании, как Московская компания судоходства и торговли и Компания для заграничной торговли русскими произведениями, существовали только на бумаге[95].

В 1866—1867 гг. торговый дом «А. Тюляев и Попов» вывез на Дальний Восток тканей на 1427226 руб. Однако возросшая конкуренция со стороны западноевропейских тканей на этом рынке сократила объем экспорта до 598577 руб. в 1876—1877 гг. и далее до 201584 руб. в 1880—1881 гг. Товарищество мануфактур Н.Н. Коншина добилось некоторого успеха в экспорте своей продукции в Персию в 1880-х гг., но крупные убытки вынудили фирму свернуть здесь свои операции. В 1890-е гг. изучение балканского рынка было инициировано такими текстильными компаниями, как предприятия С. Морозова, Товарищества «Э. Циндель» и А. Баранова. В 1892 г. Иваново-Вознесенское отделение Совета

торговли и мануфактур послало своего представителя для обследования рынков в Румынии и Сербии и на основе его отчета постановило заняться этими рынками через экспортеров в Гамбурге, среди которых ключевую роль играл комиссионный агент Б. Шмидт (Schmidt).

Весной 1901 г. Товарищество ситценабивной мануфактуры «Э. Циндель» при поддержке Учетно-ссудного банка Персии выстроило в Иране склад для налаживания вывоза сюда своей продукции, но в 1902 г. банк начал практиковать торговые операции от своего имени и охладел к московской текстильной компании. Изменениями в политике банка оказались затронуты предприятия Н. Прохорова и С. Морозова, которые совместно возвели складские помещения в Ширазе и Исфахане[96]. В 1902—1903 гг. компания «Э. Циндель» организовала еще одну торговую экспедицию на Балканы, но не добилась ощутимых результатов.

Русские текстильные компании в начале XX в. были осведомлены о трудностях, которые стояли на пути завоевания экспортных рынков, но стремились совместными усилиями получить доступ на эти рынки. Когда фирма «Э. Циндель» в ноябре 1908 г. предложила организовать текстильную экспортную компанию, эту идею поддержали некоторые крупнейшие русские текстильные фабриканты, такие как Рябушинские, Коновалов, Коншин, Кноп и хозяева Богородско-Глуховской мануфактуры. В результате в начале 1909 г. на свет появилось Российское экспортное товарищество (РЭТ) с основным капиталом 500 тыс. руб., которое поддержали деловые круги страны. Журнал «Промышленность и торговля», орган Совета Съездов представителей промышленности и торговли Российской империи, одобрительно замечал: «...когда в конце 1908 г. московское торговое сообщество выступило с идеей особой организации для экспорта наших товаров, мы тепло приветствовали это начинание как решающий акт самопомощи и высказали уверенность, что предприятие ожидает блестящая будущность, поскольку дело возглавили самые энергичные и просвещенные деятели московской торговли и промышленности. И мы не ошиблись.

Перед нами результаты первого операционного года, с 14 мая 1909 по 1 января 1910 г. С самого начала компания столкнулась с трудностями. Мы предчувствовали, что возникнут трения с частью акционеров, которые не всегда понимали цели товарищества. Но ему удалось с честью выйти из всех затруднений. Товарищество открыло конторы в Харбине, Константинополе, Яссах, Термезе и Тавризе и агентства в Гамбурге и Филиппополе. Более того, ему удалось добиться ряда таможенных и тарифных привилегий. Компания приняла также участие в плавучей выставке на

Средиземном море, предоставив 12 своим акционерам-фабрикантам возможность показать свои изделия. За 7 месяцев своего существования товарищество экспортировало промышленных товаров на сумму 718379 руб., из которых хлопчатобумажные ткани составляли 661767 руб. По общему мнению, это — лишь малая часть нашего внешнего товарооборота. Однако данный факт свидетельствует о понимании нашими промышленниками своих задач.

Остальные экспортные товары представляли изделия из железа, духи, эмаль, изделия из резины, обувь и кондитерские товары. Однако, сколь ни скромны покажутся эти результаты, они представляют собой первый шаг на пути освобождения внутреннего рынка от излишков перепроизводства. Более того, объем продаж за первые два месяца этого года уже сравнялся с этим показателем за семь месяцев предыдущего, 1909 года. Это является свидетельством того, что экспорт российских промышленных изделий весьма перспективен и что компания, возглавляемая светилами московского делового мира... уже оправдала свое создание»[97].

Стоимость вывезенных РЭТ товаров в 1910 г. достигла 1857817 руб., из которых стоимость тканей составляла 1750082 руб. Масштаб операций компании оставался в целом незначительным, хотя в 1911 г. Англо-Русская хлопчатобумажная компания (Anglo-Russian Cotton C°) сочла выгодным приобрести акции компании на 5 тыс. руб. через Общество Шлиссельбургской ситцевой мануфактуры[98].

Несколько лет спустя Российское экспортное товарищество отмечало в своем годовом отчете, что являлось единственной должным образом организованной экспортной компанией, которая занималась вывозом российских промышленных изделий и объединяла почти все московские и иваново-вознесенские текстильные фирмы. При этом компания не добилась впечатляющего успеха. К разочарованию правительственных кругов, конкурентоспособность русской текстильной промышленности на рынке Оттоманской империи оказалась особенно невысока, несмотря на то что здесь после Боснийского кризиса 1907 г. и турецкого бойкота австрийских и греческих товаров русской текстильной индустрии выпал золотой шанс для освоения местного рынка. Она оказалась не в состоянии превзойти лучше организованных западноевропейцев. Потери на Балканах и в Турции побудили РЭТ принять в 1913 г. решение о закрытии отделений в Яссах и Константинополе. Результаты деятельности в Персии оказались более обнадеживающими. В 1911—1912 гг. общая стоимость экспорта русских тканей в эту страну в размере

16,8 млн руб. превзошла соответствующий показатель Великобритании (14,2 млн руб.)[99].

Участие в таких совместных компаниях не лишало возможности частных производителей заниматься экспортной торговлей самостоятельно. Товарищество ситценабивной мануфактуры «Э. Циндель» успешно осваивало китайский рынок. В канун мировой войны фирма имела свои отделения в Мукдене, Шанхае, Циньдао и Гонконге. Самым крупным из них являлось отделение в Мукдене, где было занято 8 служащих[100]. Товарищества мануфактур Викулы Морозова с сыновьями и Н.Н. Коншина осваивали торговлю в Тяньцзине и Шанхае соответственно[101]. По образцу РЭТ была организована одесская компания «Восток», но ее успехи, судя по отчету за 1910 г., оказались еще более скромными[102].

6.8. Русские чаеторговцы: предпринимательский успех

Хотя три ведущие чаеторговые фирмы России не были в строгом смысле слова русскими (товарищество «Высоцкий В. и К°» была еврейской фирмой, фирма «А.Л. Катуар и К°» была основана французами, а «Вогау и К°» — немцами), но их директора являлись подданными Российской империи и, несмотря на то что не были полностью ассимилированы русским деловым миром, все же являлись его важной частью. Однако, независимо от того называли они себя русскими или нет, конкурентоспособность русских чаеторговых фирм на международном рынке была весьма высока. Это свидетельствовало о том, что, если благодаря правительственной протекции русские предприниматели могли приобрести познания в коммерции и сосредоточить необходимый капитал, они с успехом налаживали торговые отношения с такими менее развитыми странами, каким являлся Китай во второй половине XIX в. Как замечал по этому поводу один современник, «в своей торговле с Азией Россия выступает преимущественно как промышленная страна, тогда как в торговых отношениях с Европой — как аграрная держава»[103].

Для России чаеторговля стала, по сути, феноменом XIX столетия. Ввоз китайского чая в Россию в 1760—1790-х гг. колебался на скромном уровне примерно 12 тыс. пуд. в год листового чая и 16—17 тыс. пуд. чая в брикетах, но с конца 1790-х гг. наметился быстрый его рост — до 21 тыс. пуд. листового и 26 тыс. пуд. брикетного чая в 1798 г. В 1820-х гг. импорт листового чая достиг отметки 100 тыс. пуд. в год, а брикетного — 35 тыс. пуд. (по-

следний пользовался особым спросом у населения Сибири и калмыков и татар в Европейской России). Поскольку традиция чаепития распространялась во все более широких слоях общества, импорт «китайской травы» развивался по нарастающей, достигнув в середине XIX в. 300 тыс. пуд. К тому времени более 95% стоимости товаров, поступавших в Россию через Кяхту, приходилось на чай[104]. Повышательная тенденция между тем продолжалась. К 1901 г. объем импорта листового чая исчислялся в 1,7 млн пуд., а брикетного — в 1,5 млн пуд. С точки зрения правительства, важным последствием этого являлся прирост акцизных поступлений в казну. В конце XIX в. таможенные пошлины с ввозимого в страну чая приносили около четверти всего таможенного дохода государства (см. табл. 34). Чайные налоги при этом покрывали только около 3% расходов правительства по государственному бюджету, но в интересах фиска правительство сохраняло высокую норму обложения этого весьма доходного для казны товара.

Таблица 34

Поступления в государственный бюджет от таможенных пошлин на ввозимый в Россию чай, 1890—1913 гг. (тыс. руб.)

Год	Таможенные сборы с чая	Весь таможенный доход
1890	33,446	124,218
1891	33,121	119,647
1892	36,688	124,284
1893	37,878	145,956
1894	40,243	171,967
1896	44,814	188,713
1897	44,952	197,844
1898	49,686	223,923
1899	49,922	222,120
1900	54,334	203,596
1909	69,937	275,716
1910	70,809	313,180
1911	68,493	331,571
1912	68,790	330,547
1913	72,794	370,670

Источник: Обзор внешней торговли России по европейским и азиатским границам за 1900 год. СПб., 1901. Табл. 9; то же за 1913 год. СПб., 1914. С. 68—69.

Для части чаеторговцев расширение торговых оборотов означало процветание фирмы. Хотя слухи о баснословных состояниях, накопленных кяхтинскими торговцами к середине XIX в., во многих случаях явно преувеличены, чаеторговцы из Кяхты действительно представляли собой богатейшую группу, однако их экономическое процветание не было гарантировано. Когда в середине XIX в. этот город посетил Александер Мичи, он иронично заметил: «Мы были приятно удивлены найти такую утонченность на этой окраине Сибири. Дома по большей части просторные и комфортабельные... Портные и модистки Кяхты получают известия о последних парижских модах столь же быстро, как их коллеги в самых модных городах Европы или даже Америки. Утренний визит к кяхтинскому коммерсанту в охотничьем костюме потряс бы его своей неуместностью, и если бы такая диковинная одежда попала на глаза его сверхизысканной жене, последствия сего курьеза для ее деликатной нервной системы были бы слишком тяжелы для описания»[105].

Открытие в середине XIX в. морской торговли между Россией и Китаем поставило правительство перед дилеммой. Чай, доставляемый в Европейскую Россию морским путем, из-за низких транспортных издержек обходился дешевле, чем привозимый по сухопутному тракту через Сибирь, и потому мог облагаться более высокой пошлиной. С узкофискальной точки зрения, чем выше была доля чая, прибывавшего в Россию через порты на Черном море, тем больше должен был быть и объем взимаемых таможенных сборов. С другой стороны, сокращение ввоза чая сухопутным путем могло не только подорвать позиции русских коммерсантов в русско-китайской торговле, но и замедлить процесс установления русской гегемонии в Китае и тем самым повредить не только экономике Сибири, но отчасти и всей России.

Перевозка чая служила важным источником дохода населения по Сибирскому торговому тракту и способствовала колонизации края. Доход от транспортировки чая от Кяхты до Европейской России в середине XIX в. составлял 1,5 млн руб., а к 1885 г. вырос до 3 млн руб. В 1913 г. транспортные расходы по перевозке чая по Транссибирской железной дороге исчислялись в 17 млн руб.[106]

Правительство также должно было считаться с вероятным эффектом резкого падения экспорта российских промышленных товаров по сухопутной границе с Китаем. По договору 1817 г. с Пруссией позволялся транзит через Россию силезских тканей, которые скупались русскими для бартерной торговли в Кяхте, но, согласно Гакстгаузену, введенный в 1822 г. Россией протекционистский тариф устранил иностранный текстильный

импорт из этой торговли. По имеющимся оценкам, в 1857 г. около 100 русских текстильных фабрик поставляли свои ткани на китайский рынок[107]. В случае, если бы чайная торговля стала по преимуществу морской, оказался бы разрушен механизм текстильного экспорта и чайного импорта, и ввоз российских тканей в Китай, вероятно, должен был резко сократиться.

В данном случае правительство выбрало средний курс и обеспечило дополнительную поддержку с помощью системы дифференцированных тарифов, согласно которой на азиатской границе России взимались более низкие таможенные сборы, чем на других участках границы, с тем, чтобы компенсировать более высокие расходы на транспортировку товаров по суше. Например, в 1858 г. таможенный сбор с чая был зафиксирован на уровне 6 руб. с пуда черного чая, ввозимого через морские порты Европейской России[108]. Но даже эти меры кяхтинские торговцы воспринимали как недостаточные для защиты их интересов. По наблюдению упомянутого выше А. Мичи, кяхтинские торговцы рассматривали сухопутную торговлю с ее высокой нормой прибыли «как часть родового наследия», и повсюду слышались «горькие жалобы на это произвольное вмешательство в их прерогативы. Они воспринимали себя как обладателей неотъемлемого права снабжать русский народ дорогим чаем»[109].

В 1862 г. было удовлетворено ходатайство кяхтинских торговцев об увеличении разрыва между таможенными сборами по европейской и азиатской границам империи. В результате налог на чай, импортируемый по европейской границе, вырос на 1,2 руб. с пуда, тогда как по азиатской — всего на 30 коп. Дальнейшая поддержка Кяхте была оказана в 1865 г., когда сборы с чая, ввозимого по европейской сухопутной границе и через морские порты европейской части страны, были уравнены на уровне 15,4 руб. с пуда. Затем в 1877 г. последовало решение взимать таможенные пошлины не в бумажных кредитных рублях, а в золотой валюте[110]. Это было равносильно увеличению пошлин примерно на 80%, и в итоге разница в пользу коммерсантов Кяхты выросла до 9,1 руб. золотом, или до 11 руб. кредитных. Следующее повышение пошлин в 1881 г. увеличило эту разницу до 10 руб. золотом, или до 13—14 руб. кредитных. В 1885 г. пошлины на чай, ввозимый по европейской границе, были увеличены до 21 руб. золотом с пуда, а по азиатской — до 11 руб.; таким образом, сохранился разрыв в 10 руб. золотом. После этого разрыв налогообложения чая, импортированного по европейской и по азиатской границам, стал сокращаться, хотя в абсолютном выражении таможенные пошлины продолжали расти.

Защитная разница в пользу азиатской торговли была в 1887 г. снижена до 8 руб. золотом в результате повышения пошлин на Иркутской таможне до 13 руб. золотом. Мотив, которым руководствовалось Министерство финансов в данном случае, заключался в том, что снижение обменного курса рубля уменьшало транспортные расходы по крайней мере на 2 руб. с пуда чая[111]. Дальнейшее повышение пошлин на кяхтинский чай уравнивалось сокращением транспортных издержек с открытием движения на Транссибирской железнодорожной магистрали. К 1902 г. разрыв опустился до 6 руб. с пуда и оставался на этом уровне до конца существования Российской империи[112].

Те русские коммерсанты, которые продолжали вести торг по азиатской границе, сохранили некоторые преимущества в дополнение к протекционистской защите, предоставляемой правительственной тарифной политикой. В частности, они удержали за собой рынок так называемого кирпичного чая и успешно участвовали в соперничестве за растущий рынок Западной Сибири[113]. Однако со снижением в конце XIX в. транспортных расходов на доставку чая по суше правительство предусмотрело, чтобы выгодами от этого воспользовалась прежде всего казна путем повышения таможенных пошлин. Правительственная политика с 1880-х гг. учитывала также интересы полугосударственного торгового Добровольного флота, а также тех русских чаеторговых компаний, которые торговали через китайские порты[114].

На протяжении всего XVIII в. развитие торговли с Китаем тормозилось стойким нежеланием русских коммерсантов изучать китайский язык. Тем не менее со времени стабилизации торговли с Китаем в начале XIX в. эта сфера торговли фактически безраздельно оставалась в руках русских, поскольку здесь они не подвергались опасности оказаться вытесненными лучше организованными и финансово более мощными иностранными коммерсантами. Это преимущество было закреплено запретом, наложенным китайским правительством на заграничные поездки китайских торговцев. В результате российско-китайская торговля прочно оставалась в русских руках[115].

Имеющиеся источники свидетельствуют, что русские купцы в это время все же нуждались в защите своих коммерческих интересов. Иркутский купец Федор Щегорин в конце XVIII в. писал, что китайские торговцы оценивали русских как людей небрежных и мало сведущих в коммерции[116]. Имеются, впрочем, свидетельства того, что, как только в XIX в. российко-китайская торговля стабилизировалась, русские купцы не только сами занялись овладением китайским языком, но и содействовали его

изучению в России. Щегорин, например, был в этом отношении первопроходцем. Он написал несколько меморандумов на китайском для Государственного совета Поднебесной империи, а также перевел на русский «Правила китайской торговли»[117].

С быстрым развитием товарооборота между Россией и Китаем во второй четверти XIX в. процесс приобщения к китайскому языку углубился. В 1831 г. управляющий Кяхтинской таможней докладывал в Азиатский департамент Министерства иностранных дел, что в Кяхте, главном центре русско-китайской торговли, открылась школа по обучению языкам. За 36 лет своего существования эта школа сыграла важную роль в развитии китайских исследований в России. Здесь предлагался 4-годичный курс изучения китайского языка с особым акцентом на овладение коммерческой лексикой. Обучение было бесплатным, в школу принимались мальчики, способные читать и писать и знающие основные правила арифметики[118]. В 1867 г. на деньги кяхтинских купцов был издан первый русско-китайский разговорник, благосклонно принятый тамошним коммерческим сообществом[119].

Изучая российско-китайскую торговлю середины XIX в., можно на первый взгляд заключить, что занятые в ней русские купцы были более образованны, чем их коллеги в других отраслях внешней торговли. Русские чаеторговцы должны были или сами владеть китайским языком, или иметь в фирме особого служащего, знающего китайский. Они приглашали с этой целью не только бывших учеников китайских школ в Кяхте и Урге, но и специалистов с университетским образованием. С.М. Георгиевский (1851—1893), который до своей безвременной кончины сумел зарекомендовать себя ведущим российским синологом, в 1880-х гг. некоторое время проработал в русской чаеторговой фирме в Китае[120]. Природа чаеторговли была столь сложна, что занятые в ней коммерсанты осознали ценность образования на поколение раньше, чем их коллеги в других отраслях коммерции. Несомненно, выдающейся в этом отношении была семья Боткиных.

Фирма Боткиных являлась одной из наиболее известных чаеторговых компаний в России XIX в. Она была основана Петром Кононовичем Боткиным (1781—1853), который обосновался в Москве, вероятно, в конце XVIII в. Учрежденная им здесь фирма стала одной из первых компаний по торговле чаем. В первой половине XIX в. фирма Петра Боткина входила в десятку кяхтинских чайных компаний, лидирующих по величине товарооборота. В 1848 г. с оборотом в 300,6 тыс. руб. она занимала в Кяхте 6-е место[121].

Боткин продавал в Китае ткани и закупал там чай для российского рынка. Форма организации компании, как и у многих чаеторговых фирм, была чисто семейной. От двух браков Петр Боткин имел 9 сыновей и 5 дочерей, и после его кончины по одному сыну от каждого брака возглавили семейное дело. По замыслу Петра Боткина, фирму должен был возглавить его старший сын Василий Петрович (1810—1869), который вследствие этого не получил формального образования. Однако Василий проявил недюжинный талант и склонность к наукам и, вместо того чтобы возглавить торговый дом, посвятил свою жизнь обучению. Он стал специалистом по философии Гегеля и получил известность как один из самых крупных русских мыслителей 1840-х гг.[122] Всего пятеро братьев Боткиных приняли участие в продолжении семейного дела, но контроль за деятельностью торгового дома находился в руках одного из них — Петра Петровича Боткина (1830—1906). Он свернул торговлю тканями, поскольку потребность в прямом товарообмене с Китаем к тому времени исчезла, но весьма расширил чаеторговую операцию и завел связанное с ней сахарорафинадное предприятие, на котором в разгар сезона трудилось до 10 тыс. чел. Современники описывали П.П. Боткина как «кудесника коммерческого искусства», который «мог приводить по памяти сложнейшие цифровые данные из торговых книг, не упуская ни одного ноля»[123].

Как и следовало ожидать, состав чаеторгового сообщества был весьма пестрым. По имеющимся сведениям, в 1853 г. в Кяхте насчитывалось 58 торговцев, большей частью занятых в торговле чаем. 37 фирм с общим товарооборотом в 5,8 млн руб. принадлежали сибирским купцам, а 21 — уроженцам Европейской России и имели оборот в 4,5 млн руб.[124]

Три года спустя, вероятно в связи с блокадой европейских портов России во время Крымской войны, число этих фирм возросло до 68 с оборотом почти в 12 млн руб. Затем, вследствие открытия в 1869 г. Суэцкого канала, эти фирмы столкнулись с дилеммой. Они могли либо продолжать торговлю в Кяхте или других пунктах на сухопутной границе, либо переключить свою активность на китайские порты. Кроме того, рост потребления чая в России открывал возможность сконцентрироваться на розничной или оптовой продаже этого продукта внутри Российской империи или на поставках чая из открытых китайских портов и других мест за границей, или же на комбинировании всех этих видов бизнеса[125].

В итоге чаеторговцы приспособились к изменившимся обстоятельствам и, хотя и с помощью правительства, сумели использовать в своих интересах новые коммерческие возможности.

В последние десятилетия Российской империи наиболее процветающими являлись московские чаеторговые фирмы. Большинство чаеторговцев, подписавших в 1885 г. ходатайство в Министерство финансов, были москвичами. Кроме того, в списке русских экспортных фирм, составленном, очевидно, в 1911 г. в Министерстве торговли и промышленности, значились 10 чаеторговых компаний, и все они были из Москвы[126].

Во владениях России в Средней Азии русские чаеторговцы столкнулись в конце 1870-х гг. с некоторой конкуренцией со стороны английских коммерсантов. Доставить сюда чай из Индии обходилось намного дешевле, чем китайский чай из Кяхты. Тем не менее столица Семиреченской области г. Верный (Алма-Ата) являлась пунктом, через который сибирские купцы контролировали внутренний оптовый рынок чая. Здесь они продавали чай в кредит на срок от 6 до 9 месяцев. Ряд кяхтинских купцов, занятых в этой торговле, — Алексей Швецов, Иван Токмаков и Николай Молчанов, открывшие свои отделения в Верном, — также основали филиалы в открытых портах Китая[127].

Ведущей розничной чаеторговой фирмой России в конце XIX в., имевшей собственные магазины во всех крупных городах Российской империи, был торговый дом братьев К. и С. Поповых. Они являлись поставщиками чая королевским домам Бельгии, Австро-Венгрии и Швеции. В 1884/85 финансовом году фирма получила чистую прибыль в размере 782317 руб., а в 1900 г. — 243034 руб., но понесла тяжелые убытки в 1905 и 1906 гг. Тем не менее она сумела оправиться от потерь и в 1911/12 и 1914/15 финансовых годах получить прибыль в размере 1031061 и 1339595 руб. соответственно. В 1883 г. фирма стала акционерной компанией, возможно, с целью получения финансовых средств, необходимых для реализации амбициозной программы расширения масштабов торговли. Братья К. и С. Поповы основали чайные плантации на Кавказе, и выращиваемый там чай «удовлетворял высоким требованиям высушивания, скручивания и других операций производства листового чая»[128].

В 1888 г. фирма основала филиал в Ханькоу для закупок китайского чая. Крупномасштабные закупки чая компания вела также на Цейлоне, а в 1908 г. русский вице-консул в Триесте сообщал, что Поповы пытались торговать здесь как чаем, так и самоварами, но без особого успеха[129]. Одно из рекламных объявлений компании 1895 г. представляло ее как существующую с 1787 г. и имеющую чайные магазины в 44 городах Российской империи. У нее были также магазины за границей — в Праге, Софии, Вене, Париже и Берлине. В начале XX в. фирма Поповых имела уже более 100 магазинов, большинство которых раз-

мещалось в Харькове, Москве, Варшаве, Петербурге и окрестных губерниях[130]. Документы фирмы отражают ее тесные связи с текстильной компанией Рябушинских и оптовой и комиссионной чаеторговой фирмой «Д. и А. Расторгуевы»[131].

Главным конкурентом Поповых в розничной чаеторговле был торговый дом «В. Высоцкий и К°». Эта компания относилась к числу наиболее динамичных и удачливых чаеторговых фирм, на ее долю приходилось до 40% внутренней торговли чаем в 1912 г. Торговый дом был основан в 1888 г. (по другим данным, в 1876 г. как единоличное предприятие. — *Прим. ред.*) московскими купцами 1-й гильдии В.Я. Высоцким и Е.Ш. Цетлиным, а также женой симферопольского купца Л.В. Гавронской, по-видимому дочерью одного из партнеров[132].

Прирост основного капитал фирмы отражает быстрое развитие ее операций. С 10 тыс. руб. в 1888 г. он вырос до 25 тыс. руб. в 1891 г. и до 61 тыс. руб. в 1892 г. Когда в 1897 г. фирма приняла форму акционерной компании, ее основной капитал составлял уже 1,5 млн руб. и вскоре после этого был еще удвоен. В 1901 г. акционерный капитал компании был повышен до 6 млн руб. с целью финансового обеспечения ее коммерческой экспансии в Петербурге, Прибалтике и Финляндии[133]. В 1904 г. размер капитала снова возрос, на этот раз до 10 млн руб., которые, по отзыву компании, были необходимы ей для открытия отделения в Самарканде и в целом для освоения рынка в Туркестане. Фирма развила также экспортную торговлю в Персии, Турции, в странах Западной Европы и США, где были открыты филиалы в Нью-Йорке и Филадельфии. Фирме принадлежало и важное торговое представительство на Цейлоне. В начале XX в. ежегодная прибыль компании быстро возрастала. С 414373 руб. в 1899/1900 г. она поднялась до 976829 руб. в 1908/09 г., затем до 1392801 руб. в 1910/11 г. и 4273299 руб. в 1913/14 г., возвращая хозяевам дела инвестиции в основной капитал (см. табл. 35)[134].

В китайских портах первым из русских компаний обосновался торговый дом «С.В. Литвинов и К°», который в 1863 г. устроил чаеразвесочные заведения в провинции Ханькоу для поставок чая на российский рынок. Судя по тому, что десять лет спустя Литвинов сосредоточил переработку чая в самом городе на фабрике с паровым двигателем, предприятие процветало. Согласно свидетельству Субботина, другая русская фабрика по переработке чая примерно того же масштаба, что и предприятие Литвинова, открылась в Ханькоу в 1886 г. и принадлежала торговому дому «Токмаков, Молотков и К°»[135] Обе фабрики являлись значительными предприятиями, каждое потребовало инвестиций капитала в размере от 1 до 2 млн серебр. долларов[136]. Субботин

Таблица 35

Прибыли и дивиденды ведущих чаеторговых фирм России, 1899—1913 гг. (в % к основному капиталу)

«В. Высоцкий и К°»			«В. Перлов с сыновьями»			«Губкин, Кузнецов и К°»		
Год	**Чистая прибыль**	**Дивиденд**	**Год**	**Чистая прибыль**	**Дивиденд**	**Год**	**Чистая прибыль**	**Дивиденд**
1899	27,5	13,8	1899	16		1899	19	12
1903		8	1901	20		**Товарищество «Караван»**		
1904	6		1902	13,5				
1905	8,4	6	1903	3,4		1912		7,5
1906	9,5	8	1905	Убыток		**«Братья К. и С. Поповы»**		
1908	9,8	8	1906	Убыток				
1909	11,9	9,7	1907	1		1883	20	
1910	13,9	11,5				1884	52	
1912		12				1907	4,3	
1913	42,8							

Источник: РГИА. Ф. 22. Оп. 4. Д. 24. Л. 94—101; Ф. 23. Оп. 24. Д. 783; Оп. 25. Д. 564; Оп. 27. Д. 937.

далее замечает, что в 1872 г. в Китае действовали три русские компании. Третья почти наверняка была торговым домом «Н.А. Иванов и К°» в Ханькоу, одним из учредителей Московского страхового общества[137]. Иванов, по всей видимости, сочетал коммерческую деятельность с должностью русского консула в Ханькоу. В 1869 г. его хвалили в русской финансовой прессе за «энергию и твердость», проявленную в отстаивании получения компенсации за разрушенную чаеразвесочную фабрику[138]. Фирма «Токмаков, Молотков и К°», преемник торгового дома «Токмаков, Шевелев и К°», была, по всей вероятности, одной из наиболее значительных русских чаеторговых компаний, действовавших в Китае в 1880-х гг. Торговый дом просуществовал под этой фирмой до 1904 г., когда его дела перешли к С.В. Литвинову, продолжившему дело под собственным именем[139].

Названные компании действовали как поставщики и комиссионные агенты фирм, ведших оптовую и розничную торговлю на российском рынке, но наиболее крупные оптовики устраивали и собственные закупочные конторы за границей. Например, «Братья К. и С. Поповы» открыли отделение в Ханькоу в 1888 г., тогда как торговый дом «А. Губкина преемник А. Кузнецов и К°» устроил конторы фирмы не только в Ханькоу, но и в Коломбо, Калькутте и Лондоне[140].

Действительно, в начале XX в. Индия и Цейлон стали основными поставщиками чая на российский рынок. В этой торговле доминировали дочерние фирмы ведущих русских компаний. В 1914 г. русский вице-консул в Коломбо сообщал в Министерство торговли и промышленности, что почти вся торговля чаем между Цейлоном и Россией находится в руках трех крупных фирм: торгового дома «А. Губкина преемник А. Кузнецов и К°», «Вогау и К°» и Англо-Азиатской компании (дочернее предприятие торгового дома «В. Высоцкий и К°»)[141].

Случаи успешной интеграции русских предпринимателей в международную чаеторговлю имели место и в Индии. Британская чаеторговая фирма «Шоу, Уоллес и К°» (Shaw, Wallace & C°) отмечала, что ее клиенты «находили способ устроить отдельные конторы в Калькутте, как только их торговля принимала существенные масштабы; особенно это касалось русских с тех пор, как индийский чай получил широкое распространение в России»[142].

В 1910 г. русский вице-консул в Коломбо сообщал, что рынок черного листового чая в России достигает 110 млн русских фунтов. Из них 37 млн поступали из Калькутты, 23 млн — из Коломбо, 30 млн — из Ханькоу, а оставшиеся 20 млн доставлялись

в Россию из Китая, Индии, с Цейлона и Явы через порты Лондона, Амстердама, Гамбурга и Батавии. Консул подчеркивал, что спрос в России на индийский и цейлонский чай очень быстро растет и по сравнению с 1909 г. вывоз из Калькутты увеличился на 8 млн фунтов, а из Коломбо — на 4 млн, так что, с его точки зрения, поставки чая из Китая будут продолжать снижаться. В августе 1912 г. тот же корреспондент сообщал, что за первое полугодие в Россию было экспортировано 7318414 английских фунтов чая, из которых 4913401 фунт был ввезен через Владивосток, а остальные — через порты на Черном море. За два года до того он информировал, что 4 млн русских фунтов чая было отправлено с Цейлона в Китай для прессовки в плиточный чай для русского рынка. В результате значительная часть импортируемого из Индии чая значилась как поступившая из Китая, поскольку русская официальная статистика учитывала только последнюю страну-отправителя[143].

Однако, хотя относительная значимость китайского чая для русского рынка в начале XX в. снижалась, это не противоречило тому, что Китай являлся колыбелью русской внешнеторговой деятельности. Более того, поскольку китайский чай был менее высокого качества, чем индийский и цейлонский, и в связи с тем, что доставляемый в Россию чай из Индии, Китая, с Цейлона часто проходил первичную обработку в Китае, в чаеторговле с этой страной было занято в несколько раз больше русских, чем в Индии и на Цейлоне[144].

Число русских чаеторговых фирм, действующих в Китае, с трех в 1872 г. выросло до 16, которые имели в общей сложности 79 резидентов. В 1897 г. количество фирм снизилось до 12, но численность занятых в них служащих возросла до 116 чел.[145]

Значение русского коммерческого плацдарма в Китае, созданного чаеторговцами, состояло в том, что его удалось завоевать в то время, когда русские торговые фирмы за границей могли рассчитывать на очень ограниченную поддержку со стороны русских банков, судоходных и страховых компаний. В случае с русской чаеторговлей в Китае весьма важной представляется помощь, оказанная предпринимателям со стороны правительства. Торговля чаем являлась существенным элементом российской политики экономического проникновения в Китай, и деятельность частных предпринимателей очень удачно дополняла полуофициальные начинания правительства России в Китае.

В числе последних выделяются проекты создания банковских учреждений. В отличие от кяхтинской торговли, где товарообмен традиционно совершался на бартерной основе, торго-

вые операции через китайские порты осуществлялись на наличные деньги или с помощью кредита в банках, принадлежавших западноевропейцам[146]. Первое время кредит русским фирмам предоставляли лондонские торговые банки «Братья Бэринг» (Baring Bros.), «Клейнворт и К°» (Kleinwort & C°), «Уильям Брандт и сыновья» (William Brandt & Sons) и «Братья Ралли» (Ralli Bros.), а также Банковская корпорация Гонконга и Шанхая (Hong Kong and Shanghai Banking Corporation), Парижское Учетное общество (Comptoir d'Escompte de Paris), Коммерческий банк Индии (Chartered Mercantile Bank of India) и Банк Индии (Chartered Bank of India) в Лондоне и Китае. Но для урегулирования своих счетов русские торговцы должны были совершать обменные операции с валютой в Москве и Лондоне, что было сопряжено с выплатой значительных комиссионных. Кроме того, до своей стабилизации в 1893 г. русский рубль был весьма подвержен колебаниям валютного курса. Например, весной 1888 г. русские коммерсанты за 10 ф. ст. платили около 120 руб. При продаже чая осенью на Нижегородской ярмарке курс обмена упал до 96—100 руб. за 10 ф. ст. А.П. Субботин, наблюдения которого относятся к началу 1890-х гг., полагал, что для русских коммерсантов крайне важным подспорьем могло бы послужить открытие в Китае отделений русских банков, поскольку русские фирмы, страхующие свои товары в российских страховых компаниях, получали бы в этих банках кредит под залог страховых полисов и коносаментов на товары[147].

В конце концов эта потребность коммерческих кругов была частично удовлетворена с учреждением Русско-Китайского банка, который открыл действия в январе 1896 г. под лозунгом «мирного проникновения» на основе инвестирования в такие проекты, как строительство Китайско-Восточной железной дороги[148]. Русско-Китайский банк сыграл достаточно заметную роль в финансировании российско-китайской торговли на рубеже XIX—XX вв., а сеть его отделений в Китае и филиалов в России (Кяхта, Владивосток, Благовещенск, Петербург, Москва) и в европейских странах (например, в Париже) была неплохо приспособлена к потребностям чаеторговли между Китаем и Россией. Однако же после тяжелых убытков, понесенных вследствие русско-японской войны 1904—1905 гг., банк временно свернул финансирование торговых операций. В результате главные чаеторговые компании продолжали в нарастающем объеме вести дела с лондонскими акцептными домами, в которых их привлекали, вероятно, высокая скорость, гибкость форм и относительная дешевизна финансовых трансакций. Так, накануне мировой войны лондонское отделение торгового дома «В. Вы-

соцкий и К°» [с августа 1913 г. — Англо-Азиатская компания (Anglo-Asiatic C° Ltd.)] располагало кредитным лимитом на 30 тыс. ф. ст. по векселям, выписанным на филиал фирмы в Калькутте банком «Клейнворт и К°» (Kleinwort & C°), а торговые дома Расторгуевых и «Вогау и К°» в Лондоне — соответственно на 10 тыс. и 30—40 тыс. ф. ст. по векселям у «Братьев Ралли» (Ralli Bros.)[149]. Банкирский дом «Фредерик Хут и К°» (Frederick Huth & C°) также предоставлял кредиты Вогау и Высоцким вплоть до Октябрьской революции, равно как и чаеторговым фирмам «Вдова Катуар и сыновья» (Widow A. Catoire & Sons), М.П. Медведева и С.В. Перлова. Кредиторские претензии банкирского дома Хута в отношении обеих последних компаний превышали в каждом случае 12 тыс. ф. ст. Помимо Хута, претензии по кредитам фирме Перлова после революции предъявили также фирма «Кениг и К°» (Konig & C°), Лондонский и Ливерпульский коммерческий банк (London and Liverpool Bank of Commerce Ltd.), банкирские дома «Братья Лазар» (Lazard Bros.), «Гаррисон и Кроссфилд» (Harrisons and Crossfield Ltd.), немецкое Учетное общество (Disconto Gesellschaft) и «Теодор и Роулинс» (Theodor & Rawlins). Общая сумма долга фирмы Перлова этим компаниям превышала 100 тыс. ф. ст., что является красноречивым показателем значения лондонского Сити как источника кредита для русских торговых компаний. Кроме того, кредитный лимит, разрешенный русским чаеторговцам лондонскими торговыми банкирами в предвоенные годы, наводит на мысль, что не погашенный к моменту Октябрьской революции долг в 100 тыс. ф. ст. не особо пострадал от военной инфляции и, вероятно, был еще более крупным в довоенное время[150].

Первый летописец деятельности русских чаеторговых компаний, А.П. Субботин, подчеркивал, что в русской чаеторговле было занято немало иностранных служащих[151]. Этому наблюдению отвечает и состав экспертов, приглашенных Министерством финансов для обсуждения вопроса о повышении таможенных пошлин на чай, так как все трое этих экспертов оказались иностранцами по происхождению[152]. Подтверждение тому находим и в путеводителе 1902 г. по петербургскому деловому миру: три из шести зарегистрированных в Петербурге чаеторговых компаний значились как иностранные фирмы, а именно «Ява», фирмы Роттермунда (Rottermund) и Шпайгеля (Speigel)[153]. Однако Петербург находился на периферии чаеторговли. Этот сектор коммерции, по сути, контролировался торговцами из Москвы и таких сибирских центров, как Иркутск и Томск. Оценка роли иностранцев в русских чаеторговых компаниях может быть осуществлена по их положению в ведущих чае-

торговых фирмах. Материалы циркуляров 13 русских чаеторговых компаний, полученных банкирским домом Брандтов (Brandts) в Лондоне в 1872—1913 гг., свидетельствуют, что право подписи от имени этих компаний было доверено 57 персонам, совладельцам и служащим, из которых 51 носили русские имена[154].

Самым ярким исключением из этого общего правила служила 14-я компания — торговый дом «Вогау и К°» в Москве. Вместе с фирмой Роттермунда в Петербурге Вогау представляли выраженный иностранный элемент в русской чаеторговле. Вогау приступили к операциям с чаем примерно с 1840 г. Об учредителе торгового дома, уроженце Франкфурта-на-Майне Филиппе Максе фон Вогау (1807—1880), в официальных документах писали как о человеке, «пришедшем в Россию без гроша за пазухой»[155]. В 1873 г. торговый дом открыл отделение в Лондоне в дополнение к штаб-квартире в Москве и филиалу в Петербурге. На всем протяжении истории фирмы в управлении ею преобладали представители немецких семейств, и единственным русским, занимавшим высокий пост в фирме, являлся Н.А. Калмыков[156].

Торговый дом Вогау, о котором подробнее говорится в следующей главе, не был исключительно чаеторговым предприятием. Он вел также торговлю сахаром, содой и металлами, особенно медью, занимая накануне мировой войны в этой области положение монополиста. Чаеторговые операции фирмы сосредотачивались в особом Товариществе «Караван», учрежденном в 1893 г. для экспортной торговли чаем, и прибыль компании в 1916 г. превышала 1 млн руб.[157]

Но даже если соотношение русских и иностранцев, занятых в чайных компаниях, от которых Брандт получал циркуляры, несколько уравновешивается активностью чаеторговой фирмы Вогау, основные позиции в российской чайной торговле были заняты коренными русскими или подданными Российской империи[158].

Вероятнее всего, иностранцы, служившие в русских чаеторговых компаниях, были заметно представлены в зарубежных складских конторах этих фирм в Китае и особенно в Индии и на Цейлоне. Это было характерно для тех русских компаний, которые были вынуждены под давлением коммерческой конъюнктуры переместить центр своих операций из Кяхты, с сухопутной торговли по сибирским трактам на морскую торговлю от китайских портов до Черного моря и с этой целью приглашали на службу иностранных специалистов, знакомых с новой коммерческой практикой. Русские чаеторговцы в короткое время должны были совершить переход от сухопутной, караванной торгов-

ли, которая оставалась исключительно в русских руках, к морской торговле, где они столкнулись с конкуренцией западноевропейских торговых домов, действовавших на основе относительно отработанной системы кредитования, транспортировки и страхования, в которой тон задавали их европейские соотечественники. Русским торговцам недоставало такой коммерческой поддержки, которая придавала вес иностранным посредникам; однако, и это существенно, русские компании не только выдерживали конкуренцию с западноевропейскими соперниками, но и добивались процветания без сколько-нибудь заметного участия западноевропейцев. Действительно, циркуляры Брандтов подтверждают, что управление русскими фирмами как в китайских портах, так и в Индии и на Цейлоне оставалось в основном в русских руках[159].

Как и большинство предпринимателей Российской империи, русские чаеторговцы вышли из низших социальных слоев. Поскольку общее происхождение их объединяло с основной массой русских коренных предпринимателей, неудивительно, что они были тесно вовлечены в московское торговое сообщество, и экономические контакты, которые русские чаеторговцы имели с другими сферами коммерции, отражались в их семейных и социальных связях. Разумеется, русские чаеторговцы были тесно связаны с русской коммерческой элитой[160].

Высокую самооценку этого сектора русского делового мира хорошо иллюстрирует фраза одного из директоров чаеторговой фирмы Поповых, А.И. Абрикосова, которым одновременно владели чувства гордости за свое сословие и презрения по отношению к дворянству: «На что годятся дворяне? Они не только не способны сохранить свои позиции, но утратили все, что получили, включая дома на Пречистенке, которые все перешли в руки купцов»[161]. Созвучные этим чувствам мысли отразились в сочинениях А.П. Субботина, который заявлял, что чаеторговцы достойны похвалы за освобождение России от засилья немецких и английских коммерсантов, «изгнанных наконец из русской чайной торговли». Тот же Субботин утверждал, что среди чаеторговцев «отсутствует тот меркантилистский дух и те ходатайства о финансовой защите правительства, которые столь характерны для других областей русской торговли»[162].

Субботин был далеко не одинок в этом отношении. Российский вице-консул в Коломбо также был высокого мнения о заслугах своих соотечественников в торговле чаем. Он полагал, что русские дегустаторы чая превосходят английских конкурентов, поскольку «они прошли трудную школу китайской дегустации чая». Вице-консул упрекал англичан, пытавшихся возвести де-

густацию чая на «пьедестал алхимии»[163]. Один английский современник, по существу, подкреплял это мнение, когда писал, что «долгое знакомство с английскими и русскими чаеторговцами убедило бы любого в превосходстве последних»[164].

Некоторых западных исследователей успехи русских чаеторговцев попросту озадачили. Со значительной долей сомнения Аллен и Доннитхорн полагают все же, что «нельзя исключить возможность того, что русские оказывались более предприимчивыми торговцами, чем западные коммерсанты»[165].

Имелось несколько причин успеха русских чаеторговцев, наиболее процветающей группы русских предпринимателей в области внешней торговли. Свою роль играли помощь со стороны правительства и высокие прибыли в этом секторе. Наметилась общность интересов чаеторговцев и правительства, и обе стороны использовали эти отношения к взаимной выгоде. Правительство заручилось поддержкой коммерческих кругов в политическом завоевании Дальнего Востока, равно как получило весомую долю поступлений в бюджет от чаеторговли, поскольку она приносила коммерсантам значительные прибыли[166].

Знание китайского языка и местного рынка являлось существенным, но не решающим преимуществом, так как ряд западноевропейских фирм не уступал русским в этом отношении. Возможно, самыми важными причинами успеха русских являлись непревзойденное знание чайных пристрастий своих соотечественников и защищенность рынка плиточного (брикетного) чая, который им удалось сохранить в Сибири. Случайным, но немаловажным фактором явилось и то, что наиболее любимые русскими потребителями сорта чая произрастали в регионах, непосредственно примыкавших к китайским портам. Это позволяло русским относительно дешево приобретать чай у непосредственных производителей, чему британский консул в Фучоу призывал следовать и своих соотечественников[167].

6.9. Выводы

Представленный в главе материал свидетельствует о том, что русские предприниматели увеличивали свое участие в международной торговле конца XIX — начала XX в., хотя их усилия не всегда находили поддержку в обществе. Одним из критиков выступило аграрное лобби, обеспокоенное экономическим давлением на коммерческое сельское хозяйство, что было результатом падения цен на зерно на мировом рынке. Аграрии были критически настроены по поводу низкого уровня участия русских

фирм в международной хлеботорговле, но эти воззрения отражали скорее их собственные экономические интересы, чем бескорыстное беспокойство из-за неудач русских коммерческих фирм. Нормой мирового рынка потребительских товаров являлось преобладание фирм, действующих на рынке страны-потребителя. Ряд банков, железнодорожных и пароходных компаний, вероятно, рассматривали сферу внешнеторговых комиссионных операций как заведомо убыточную, но необходимую для осуществления своих основных экономических целей; хотя в случае с Рябушинскими стремление монополизировать торговлю лесом и льном мотивировалось националистическими соображениями. Добавим, что националистические идеи составляли основу и части критики русского коммерческого предпринимательства. Критика по его адресу раздавалась также в связи с неудачей попыток русских промышленников проникнуть на внешние рынки, но частично повинна в этом была и правительственная тарифная политика, удорожавшая для отечественного производителя поставки сырья, полуфабрикатов и инвестиции капитала. Кроме того, критика со стороны правительственных кругов часто не учитывала высокие издержки русских фирм на создание за рубежом сбытовых контор, которые могли оказаться рентабельными только при условии громадных, нереальных для русских производителей объемов продаж.

Несмотря на упомянутые неблагоприятные факторы, русские фабриканты сумели завоевать ограниченный рынок сбыта промышленных товаров в странах по азиатской границе России.

Недостаток капиталов, низкий уровень образования и культурного развития — все эти факторы ограничивали роль русских коммерсантов в международной торговле. Однако, как нам удалось установить, в наиболее привлекательной для русских коммерсантов сфере международной торговли — импорте товаров массового потребления — им удалось добиться определенного успеха. Импорт чая в Россию является весьма красноречивым свидетельством конкурентоспособности русского внешнеторгового бизнеса.

---

[1] Kahan A. The Plow, the Hammer and the Knout. Chicago, 1985. P. 263.

[2] См., например: Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1881. № 10. С. 124—138.

[3] Yoshihara H. Some Questions on Japan's Sogo Shosha; Yamazuki H. General Trading Companies in Japan // Business History of General Trading Companies / Yonekawa S., Yoshihara H. (Eds.). Tokyo, 1987. P. 8—9, 36—40.

[4] См. выше, глава 3, раздел 3.8.

[5] См.: Rieber A.J. Merchants and Entrepreneurs in Imperial Russia. North Carolina, 1982. P. 73.

[6] Ibid. P. 15. При невысоком в целом социальном статусе российских предпринимателей-купцов российская гильдейская система не делала различий между теми, кто занимался внутренней торговлей, с одной стороны, и внешней торговлей — с другой. В результате оказывалось «невозможным отличить образованного предпринимателя в сфере внешней торговли от простого лавочника». Это обстоятельство, возможно, не только лишало область внешней торговли части престижа, но и прямо подталкивало русских торговцев к сфере внутренней торговли, менее рискованной по сравнению с внешней. Этнические русские длительное время имели официальную монополию на оптовую торговлю, и их записки в Уложенную комиссию Екатерины II свидетельствуют, что они предпочитали вкладывать свои капиталы не во внешнюю торговлю, а скорее во внутреннюю розничную и в сферу промышленного производства.

[7] Rieber A.J. Op. cit. P. 53; Kirchner W. Studies in Russian and American Commerce 1820—1860. Leiden, 1975. P. 175; Семенов А. Изучение исторических сведений о российской внешней торговле и промышленности с половины XVII столетия по 1858 год. Т. 3. СПб., 1859. (репринт 1977 г.). С. 237.

[8] См.: Rieber A.J. Op. cit. P. 57; Кулишер И.М. Очерки по истории русской торговли. Пг., 1923. С. 271. В некоторых отношениях торговля здесь была скорее продолжением средиземноморской и левантийской коммерции, нежели дополнением русской торговли в Балтийском и Белом морях. Для русских торговцев условия коммерции здесь были даже менее притягательны, чем в зарубежных торговых центрах на Севере. По наблюдению А. Рибера, «вялые действия русских купцов в Одессе лишали русские фирмы перспектив, поскольку Одесса служила главным денежным и кредитным рынком всех портов Черного и Азовского морей и отчасти Москвы» (Rieber A.J. Op. cit. P. 67).

[9] Rieber A.J. Op. cit. P. 67.

[10] Яковкина Н.И. Участие дворян в южнорусской внешней торговле (первая половина XIX в.) // Проблемы общественной мысли и экономическая политика России XIX—XX веков / Отв. ред. Н.Г. Сладкевич. Л., 1972. С. 164—176.

[11] Причиной тому отчасти было слабое внедрение пароходов в состав русского торгового флота.

[12] Известия Императорского Общества для содействию русскому торговому мореходству. Т. XXI. М., 1889. С. 5.

[13] Вероятно, имелся в виду петербургский купец 1-й гильдии М. Солодовников, средней руки коммерсант в международной торговле с годовым оборотом в 1830 г. в размере 3191560 руб. (см.: Государственная внешняя торговля в разных ее видах за 1830 год. Табл. 23).

[14] Guildhall-Library. Russia Company. Court of Assistants Minute Book. Vol. 12, 1834—1844. P. 302—304.

[15] См.: Российский государственный исторический архив (далее — РГИА). Ф. 22. Оп. 4. Д. 535 (описание истории компании В.К. Матвеевым).

[16] Platt Bros. Records, Lanes. CRO, DDPSL/1/70/1. P. 69.

[17] Brandt Circulars. 1866—1870. P. 389; 1872—1874. P. 560; 1895—1896. P. 32; 1909—1910. P. 51; РГИА. Ф. 22. Оп. 4. Д. 535.

[18] BBBG. Character Reference Book. Europe. No. 1. P. 27. В 1900 г. фирма заявила, что прекратила торговые отношения с некоторыми русскими фирмами, включая «В. Якунчиков и К°», братьев Крестовниковых, «В. Алексеев и К°», Московское торгово-промышленное товарищество, братья Гашенины, «А. и В. Сапожниковы», «Д. и А. Расторгуевы», «С.В. Перлов и К°», «И.О. Сушкин и К°», братья А. и Н. Мамонтовы, Московский Торговый банк, Русский банк для внешней торговли, А.Т. Шитов, Кяхтинскую чаеторговую компанию, Сибирский Торговый банк, фирму «Братья Елисеевы», Одесский Учетный банк и торговый дом «А.Я. Новиков» в Одессе. Фирма Матвеевых ввозила на Британские острова широкий ассортимент товаров, большей частью продукцию русского сельского хозяйства, включая шерсть, пшеницу, овес, льняное семя, ячмень, жмыхи, щетину, конский волос, лен, муку, масло и др. В Россию она экспортировала такие товары, как чай, кофе, каменный уголь, металлы, красители, химические реактивы и инструменты.

В. Матвеев написал очерк по истории деятельности его фирмы с целью убедить Министерство финансов в необходимости передать ей функции, которые ранее выполняло Англо-Русское коммерческое бюро (Anglo-Russian Commercial Bureau), основанное в 1899 г. Бюро являлось частным предприятием во главе с англичанином Генри Мэрвэлом (Marval), прилично говорившим по-русски и бегло по-французски, хотя оно пользовалось правительственной поддержкой со стороны Министерства финансов в форме ежегодных субсидий в размере 4,5 тыс. руб. и единовременного займа на обзаведение в сумме 43 тыс. руб. Заем надлежало погасить из прибыли бюро, функция которого сводилась к комиссионному посредничеству на заказ товаров, экспортируемых из России. Из этой затеи, однако, ничего не вышло, и фирма оказалась убыточной. К октябрю 1899 г. «чистая прибыль» бюро составила всего 20 ф. ст., заработанных на переводе коммерческой корреспонденции. Министерство финансов расторгло соглашение с бюро и потребовало от Мэрвэла возвратить затраченные средства, но безуспешно, поскольку тот уехал в США. Обжегшись на этой афере, Министерство финансов было, очевидно, несклонно доверять русскому, собиравшемуся принять на себя обязательства, столь неудачно выполненные англичанином Мэрвэлом (РГИА. Ф. 23. Оп. 1. Д. 1047; Ф. 20. Оп. 5. Д. 785).

[19] King V.A.P. The Emergence of the St. Petersburg Industrialist. Community 1870—1905: The Origins and Early Years of the St. Petersburg Society of Manufacturers. Ph.D., Berkeley, 1982. P. 71. Яков Беляев был награжден медалью за медицинскую помощь солдатам во время русско-турецкой войны 1877—1878 гг.

[20] Brandt Circulars. 1879—1881. P. 322; BBBG. London Credit Registers. Vol. 2. P. 103; Foy, Morgan & C°, London, Uncatalogued Price Lists for the early 1900s. Менее успешной оказалась деятельность торговой компании В.А. Кокорева, которая после Крымской войны основала отделение в Персии. Управляющий филиалом не имел представления о

стране и выбрал в качестве местопребывания отделения заброшенную деревню. Излишне и говорить, что предприятие было обречено на неудачу (Шавров Н.А. О сравнительном значении Черного и Каспийского морей // Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1884. № 17. С. 51).

[21] Rieber A. Op. cit. P. 68—71.

[22] Рожкова М.К. Экономические связи России и Средней Азии, 40—60-е годы XIX в. М., 1963. С. 42.

[23] P.R.O. FO 65/200. No. 10.12. Lord Durham to Palmerston, 12/8/1832.

[24] Рожкова М.К. Указ. соч. С. 42.

[25] Rieber A. Op. cit. P. 71; Seton Watson H. The Russian Empire 1801—1917. Oxford, 1967. P. 440—441.

[26] Haxthausen A., von. The Russian Empire: Its People, Institutions and Resources. London, 1856. Vol. 2. P. 5.

[27] Государственная внешняя торговля... за 1848 год. СПб., 1849. Табл. XLII. Едва ли было удивительно то, что русские купцы находились в привилегированном положении в Кяхте, которая в течение длительного времени была под протекцией государства, поскольку не существовало каких бы то ни было этнических сообществ, интересы которых правительство желало бы поддерживать. В середине XVIII в. российское правительство не позволяло китайским торговцам задерживаться в Кяхте более чем на один год. Поэтому китайский торговец, который желал вести здесь дела, должен был иметь партнера в Китае, который мог бы заменить его на следующий год. Более того, разрешение на торговлю предоставлялось только тем, кто мог говорить и писать по-русски. К этому времени относятся наблюдения Гакстгаузена о том, что иностранцам была юридически запрещена торговля в Кяхте (Weigh Ken Shen. Russo-Chinese Diplomacy, 1689—1924. Shanghai, 1928. P. 26; Florinsky M.T. Russia: A History and Interpretation. New York, 1965. Vol. 2. P. 711).

[28] Fraser J.F. The Real Siberia. London, 1902. P. 84; Semyonov Yu. Siberia: Its Conquest and Development. London, 1963. P. 247, 266.

[29] Ibid. P.194, 266.

[30] Russia in the East. London, n. d. [1867?]. P. 29—30.

[31] См. главу 6, раздел 6.10.

[32] См. там же. Елисеевы участвовали также в банковском бизнесе (см. главу 4).

[33] BBBG. London Credit Registers. Vol. 2. P. 83; Vol. 4. P. 29.

[34] Поткина И.В., Морозова Т.П Савва Морозов. М., 1998. С. 103—104; A. Kleinwort & C°, Character Reference Book. Vol. 445. Russia, 1889—1892. P. 130, 134.

[35] См. ниже главу 7, раздел 7.4.

[36] В начале 1900-х гг. сыновья российских купцов все более активно выезжали за рубеж для изучения коммерции, хотя их отношение к образованию по-прежнему оставляло желать лучшего (см.: Сборник консульских донесений. 1909. № 3. С. 249—250).

[37] Бурышкин П.А. Москва купеческая. Нью-Йорк, 1954. С. 159. Заказанный И.А. Хлудовым хлопок был конфискован, часть его сожжена

(Baring Bros. Reference Book. No. 2. P. 49, Bank of England to Union National Bank, 23/8/1873).

[38] Kleinwort Reference Book. Vol. 457, 1875—1906. P. 75; Report by Gerhard Hey 12th September. 1908. Kleinwort Reference Book. 1905—1910. Vol. 446. P. 7.

[39] Ibid. P. 92—93. В это время Хлудов, очевидно, продал часть закупаемого хлопка другим, принадлежавшим немцам, компаниям. В 1902/03 финансовом году объем таких продаж составлял: братьям Крафт — 750 тыс. руб., торговому дому «Л. Кноп и К°» — 680 тыс., Отто Вогау — 550 тыс., «Вогау и К°» — 100 тыс., Персидскому товариществу — 200 тыс., братьям Шлоссберг — 200 тыс. руб. (Kleinwort Reference Book. Vol. 457. P. 149—150).

[40] См.: Масальский В.И. Туркестанский край // Россия: Полное географическое описание нашего Отечества. Т. 19. СПб., 1913. С. 454—466; Юлдашев А.М. Аграрные отношения в Туркестане (конец XIX — начало XX в.). Ташкент, 1969. С. 108—115, 213—214.

[41] BBBG. London Credit Registers. Vol. 2. P. 219.

[42] Price J.M. Capital and Credit in British Overseas Trade: The View from Chesapeake, 1700—1776. Cambridge, Mass., 1980. P. 38; Chapman S.D. Financial Constraints on the Growth of Firms in the Cotton Industry // Economic History Review. 2nd Series. XXXII. 1979. No. 1. P. 50—69.

[43] Rieber A. Op. cit. P. 34—35.

[44] Струмилин С.Г. Статистико-экономические очерки. М., 1958. С. 672—687.

[45] «The Trade and Manufacture of Cotton in Russia», Report of Mr Lumley, St. Petersburg // British Sessional Papers (House of Commons, 1865). Vol. LIV. P. 447—448.

[46] Фирсов Н. Правительство и общество. Казань, 1902. С. 10. Указом Петра Великого купцы обязаны были посылать своих детей за границу для изучения иностранных языков, но, как и в случае со многими другими указами Петра, его скорее нарушали, чем соблюдали. До 1765 г., по данным Коммерц-коллегии, указ этот полностью игнорировался; князь Щербатов считал, что русские купцы никогда не станут посылать своих отпрысков за границу для коммерческих штудий.

[47] Семенов А. Указ. соч. С. 225—226.

[48] Там же. С. 237. Молодым людям «торгового звания» только в 1861 г. было позволено отправляться за границу для практического ознакомления с тамошней коммерцией (см.: ПСЗ I. Т. XXVI. 1861. № 36551). Получение заграничного паспорта при этом оставалось делом нелегким и дорогостоящим (Филиппов Ю.Д. Очерк истории развития отечественного торгового мореплавания. Пг., 1916. С. 89).

[49] Rieber A. Op. cit. P. 147.

[50] Организация хлебной торговли // Записки Императорского Общества сельского хозяйства Южной России. 1912. № 11—12. С. 58—59.

[51] Сидоров М.К. Об открытии Печорского порта, учреждении торгового морского пути на Печоре и о последствиях // Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству.

1881. № 10. С. 124—138. Согласно сведениям Сидорова, британским компаниям было предоставлено право валить лес на много лет вперед. Сидоров приводит случай с английским предпринимателем Гоммом (Gomm), которому в 1760 г. были даны привилегии на валку леса, и сравнивает эту ситуацию с условиями, в которых приходилось действовать его собственной компании. Количество древесины, которое позволялось заготовить компании Сидорова, было гораздо меньшим, чем разрешенное привилегированным британским концессионерам. Неудача в этом бизнесе ожесточила Сидорова, но он утешал себя званием первого торговца, экспортировавшего лес с Печоры (Семенов А. Указ. соч. С. 308; Сидоров М.К. Труды для ознакомления с Севером России. СПб., 1882; Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1889. С. 5).

[52] Сборник консульских донесений. 1909. № 3. С. 244.

[53] Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1909. С. 88.

[54] Семенов А. Указ. соч. С. 187—189.

[55] Там же. С. 207—210.

[56] Lyashchenko P.I. A History of the National Economy of Russia. New York, 1949. P. 356, 408.

[57] Подсчитано по данным о ежегодном товарообороте (см. «Виды государственной внешней торговли» за соответствующие годы). См. также: BBBG. HC.10.28.2., Jutting to Baring Bros., 11/11/1864 and 6/10/1864; Florinsky M.T. Russia: A History and Interpretation. New York, 1965. P. 975—976.

[58] Crozat J.F. Rostof Sur-le-Don et le commerce des Céréales. Paris, 1910. P. 142.

[59] Claus R. Das Russische Bankwesen / Staats- und Sozialwissenschaftliche Forschungen. Vol. 131. Leipzig, 1908. S. 146; Федоров М.П. Хлебная торговля в главнейших русских портах и Кенигсберге. М., 1888. С. 126. До 1884 г. Владикавказская железная дорога носила название Ростовско-Владикавказской.

[60] Золотов В.А. Хлебный экспорт России через порты Черного и Азовского морей в 60—90-е годы XIX в. Ростов-на-Дону, 1966. С. 41.

[61] Куприянова Л.В. Новороссийский порт и Владикавказская железная дорога в пореформенный период // Исторические записки. Т. 13. М., 1963. С. 289—292, 294.

[62] Китанина Т.М. Хлебная торговля России в 1875—1914 гг.: (Очерки правительственной политики). Л., 1978. С. 190.

[63] Куприянова Л.В. Указ. соч. С. 294.

[64] Золотов В.А. Указ. соч. С. 225; Федоров М.П. Указ. соч. С. 18.

[65] Jurowsky L. Der Russische Getreideexsport: seine Entwicklung und Organisation / Munchener Volkswirtschaftliche Studien. Stuttgart; Berlin, 1910. S. 94—95.

[66] Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. Т. 32. 1889. С. 242—245; Федоров М.П. Указ. соч. С. 121.

[67] Федоров М.П. Указ. соч. С. 119.

[68] Золотов В.А. Указ. соч. С. 237.

[69] Kleinwort Reference Book. Vol. 458. P. 13.

[70] Remer C.F. Foreign Investment in China. New York, 1933. P. 581.

[71] Jurowsky L. Op. cit. S. 171—172.

[72] Ibid. S. 172—173.

[73] Каценеленбаум З.С. Коммерческие банки и их торгово-комиссионные операции. М., 1912. С. 83.

[74] Голубев А.К. Русские банки. СПб., 1899. С. 48; Kleinwort Reference Book. Vol. 444. P. 97; Vol. 445. P. 125.

[75] М.П. Рябушинский перечислил причины, побудившие семейный банкирский дом сосредоточиться на льняной промышленности. Среди всех прочих для нас представляют интерес следующие: 1) то, что Россия действительно занимала монопольное положение на рынке льноволокна (75—80% мирового производства на протяжении последних десяти предвоенных лет); 2) монопольный характер экспорта льноволокна; 3) сосредоточение закупки и экспорта русского льна в руках иностранцев, прежде всего немцев; 4) недостаток организации в среде российских льнофабрикантов и возможность сосредоточить значительную долю экспорта в руках одного банка.

Раздел об участии семьи Рябушинских во внешней торговле, если это особо не оговорено, базируется на материале конфиденциальной записки Михаила Павловича Рябушинского, чей брат Владимир возглавлял Московский банк. Записка под названием «Цель нашей работы», предназначенная, очевидно, для узкой группы связанных с Рябушинскими предпринимателей, весьма откровенно повествует о том, как банк пришел к пониманию задачи установить контроль на рынке льноволокна и в льняной промышленности внутри России, а также о методах, с помощью которых Рябушинские собирались внедриться в область экспорта льна. Написанная в ноябре 1916 г. записка, отпечатанная типографским способом, хранится в Отделе редкой книги Российской государственной библиотеки. Документ опубликован в издании: Материалы по истории СССР. Т. VI. Документы по истории монополистического капитализма в России / Отв. ред. А.Л. Сидоров. М., 1959. С. 610—640.

[76] О Московском банке и династии Рябушинских подр. см. в: Петров Ю.А. Династия Рябушинских. М., 1997; его же. Коммерческие банки Москвы. Конец XIX в. — 1914 г. М., 1998. С. 185—187.

[77] Фирму «Русанов и сын» в 1891 г. рекомендовала банкирскому дому «С. Клейнворт и К°» (S. Kleinwort & C°) лондонская фирма «Томас Симпсон и К°» (Thomas Simpson & C°). Корреспондентом Клейнворта в России Эдом Лессингом (Lessing) фирма оценивалась как ведущая крупное лесное дело в Архангельске, и возможной причиной ее потребности в торговом кредите называлось стремление наладить экспорт древесины за собственный счет. Однако ее ходатайство о кредите было Клейнвортом отклонено (Kleinwort Reference Book. Vol. 458, No. 2).

[78] См.: Рябушинский М.П. Цель нашей работы // Материалы по истории СССР. Т. VI. Документы по истории монополистического капитализма в России. С. 616—617.

[79] Каценеленбаум З.С. Указ. соч. С. 83; Левин И.И. Наша сахарная промышленность. М., 1908. С. 39—40; Munting R. The Russian Beet Sugar Industry in the Nineteenth Century // Journal of the East European History. No. 13, 1984. P. 291—310; Crisp O. Studies in the Russian Economy before 1914. London, 1976. P. 178.

[80] Каценеленбаум З.С. Указ. соч. С. 161.

[81] См. выше, главу 2.

[82] См. раздел 6.3.

[83] Китанина Т.М. Указ. соч. С. 168.

[84] См. раздел 6.6.

[85] Китанина Т.М. Указ. соч. С. 152—154.

[86] РГИА. Ф. 23. Оп. 27. Д. 301. Л. 2, 85.

[87] Там же. Л. 20, 53, 110; Голубев А.К. Указ. соч. Присутствие последнего как представителя русифицированной ветви семейства Ралли в правлении Одесского Учетного банка наводит на мысль, что суждение о полном уходе греческих коммерсантов из черноморской торговли России является несколько преувеличенным.

[88] РГИА. Ф. 23. Оп. 27. Д. 301. Л. 73, 96—97.

[89] Там же. Л. 97.

[90] Там же. Л. 154; Оп. 24. Д. 502. Л. 20.

[91] Там же. Оп. 24. Д. 502. Л. 2, 3, 20. 90. Ходатайство об утверждении устава общества было получено Департаментом торговли и мануфактур Министерства финансов 28 апреля 1898 г.

[92] Там же. Ф. 20. Оп. 5. Д. 679.

[93] Швиттау Г.Г. Русская кооперация на международном рынке. Берлин, 1920. С. 59—70; Филиппов Ю.Д. Очерк истории развития отечественного торгового мореплавания. Пг., 1916. С. 44—45.

[94] Швиттау Г.Г. Указ. соч. С. 118—127.

[95] Лаверычев В.Я. К вопросу об особенностях экспорта тканей из России в конце XIX — начале XX века // Вестник Московского университета. Серия: История. 1965. № 6. С. 55—68.

[96] Там же. С. 62—63.

[97] Промышленность и торговля. 1910. № 8. С. 583—584.

[98] Anglo-Russian Cotton C° Records. Guildhall Library. Ms. 11759. No. 2. Minute Book. P. 1. Entry for 20th Jan. 1911.

[99] Лаверычев В.Я. Указ. соч. С. 66—67.

[100] До 1909 г. Товарищество мануфактур В. Морозова с сыновьями и фирма «Э. Циндель» имели отдельные экспортные конторы в Харбине, которые затем были слиты с Русским экспортным товариществом (Лаверычев В.Я. Указ. соч. С. 67).

[101] Промышленность и торговля. 1910. № 8. С. 511—514.

[102] Кротков Н.Н. Русская мануфактура и ее конкуренты на китайском рынке. М.; СПб., 1914. С. 36.

[103] Субботин А.П. Чай и чайная торговля. СПб., 1892. С. 646.

[104] Smith R.E.F., Christian R.F. Bread and Salt. Cambridge, 1984. P. 234—235.

[105] Michie A. Siberian Overland Route from Pekin to St. Petersburg. London, 1864. P. 206.

[106] Селиков М.Н. Материалы по чайной торговле. Пг., 1915. С. 97—101.

[107] Субботин А.П. Указ. соч. С. 460, 647; Haxthausen A., von. Op. cit. Vol. 2. P. 36—37. Бартерная торговля тканями в обмен на чай в значительной степени объясняет, почему между чаеторговцами и текстильными фабрикантами были настолько близкие отношения.

[108] Селиков М.Н. Указ. соч. С. 97—102. Таможенные пошлины на низшие сорта плиточного и кирпичного чая были намного ниже.

[109] Michie A. Op. cit. P. 210.

[110] Неметаллические рубли, обычно неконвертируемые, часто назывались бумажными. В ходе денежной реформы 1839—1843 гг. Е.Ф. Канкрина они заменили в денежном обращении прежние бумажные ассигнации. Разница в курсе серебряных и бумажных рублей способствовала, в частности, росту таможенного обложения (см.: Crisp O. Russian Financial, Policy and the Gold Standard at the End of the 19th Century // Economic History Review. 1953. Vol. VI. P. 156—172).

[111] Падение курса рубля на международном валютном рынке приводило к увеличению выручки в рублях на морских маршрутах. На решение Министерства финансов, возможно, повлияло намерение Добровольного флота после 1886 г. заняться перевозкой чая (см. главу 2, раздел 2.5).

[112] Селиков М.Н. Указ. соч. С. 101.

[113] Кирпичный чай представлял собой спрессованные брикеты чая грубых сортов. Из более высоких сортов изготавливался плиточный чай, для производства которого применялась спрессованная чайная крошка.

[114] См. выше, главу 2, раздел 2.5.

[115] Скачков П.Е. Очерки истории русского китаеведения. М., 1977. С. 28.

[116] Там же. С. 309—310.

[117] Приверженцам Русской Православной церкви по условиям Кяхтинского договора 1727 г. разрешалось посещать Пекин раз в десять лет (там же. С. 109—111).

[118] Там же. С. 109—111, 242—245. Школа переводчиков и толмачей была открыта в Улан-Баторе в 1865 г., здесь обучали маньчжурскому, монгольскому и китайскому языкам, а в 1899 г. во Владивостоке был основан Восточный институт, студенты которого изучали китайский, японский, корейский и маньчжурский языки. По данным П.Е. Скачкова, выпускники института устраивались как в торговые фирмы, так и в правительственные учреждения (Там же. С. 252—253).

[119] Там же. С. 172. Другим случаем, рисующим торговое сообщество Кяхты в благоприятном свете, стала покупка в 1863 г. уникальной китайской коллекции известного русского историка и синолога К.А. Скачкова главой чаеторговой фирмы «А.Л. Родионов и К°». Коллекция была передана в дар Румянцевскому музею и ныне находится в составе фондов Российской государственной библиотеки (см.: там же. С. 163—164; Gershevitch J. A Pioneer of Russian Sinology: K.A. Skachkov (1821—1883) // Asian Affairs. Vol. 60 (New series. Vol. IV). Part 1. 1973. February. P. 46—53).

[120] Скачков П.Е. Указ. соч. С. 231.

[121] Государственная внешняя торговля... за 1848 г. Табл. XLII.

[122] Переписка В.П. Боткина с И.С. Тургеневым дает представление о деловой жизни семейства (см.: Бродский Н.А. В.П. Боткин и И.С. Тургенев: неизданная переписка, 1851—1869. М.; Л., 1930; Григорович Н.В. Литературные воспоминания. М., 1961. С. 119—120).

[123] Князь В.А. Щетинин. Петр Петрович Боткин // Исторический вестник. Т. 109. СПб., 1907.

[124] Энциклопедический словарь / Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон. Т. 8. Стб. 500. Краткий очерк истории семьи Боткиных см. в: Thompstone S. Russian Tea Traders // The Journal of Renaissance and Modern Studies. Vol. XXIV. 1980. P. 131—163. 98% стоимости русского импорта из Китая, в 1880-х гг. поступавшего через Иркутскую таможню, связанную с Кяхтой, составляли чайные поставки (Crawford J. The Industries of Russia. St. P., 1893. Vol. 4. P. 214; Субботин А.П. Указ. соч. С. 43, 463).

[125] Составлено на основе данных из: Государственная внешняя торговля... за 1855 г. СПб., 1856. Табл. XLII. По условиям договора, заключенного в 1851 г. в Кульдже, и Айгунского соглашения 1858 г. позволялось расширять торговлю и на другие пограничные пункты.

[126] РГИА. Ф. 20. Оп. 5. Д. 554. Л. 12—15, 41. В 1890 г. 1109700 пудов чая, или 54% всего объема, импортированного в Россию, было направлено в Москву (Crawford J. Op. cit. P. 220; РГИА. Ф. 23. Оп. 11. Д. 240). Конечно, это не означало, что все основатели и совладельцы таких компаний были родом из Москвы. Ряд крупных московских чаеторговых фирм был основан выходцами из других русских городов. Известным примером является торговый дом «А. Губкина преемник А. Кузнецов и К°», который был основан в 1840 г. в г. Кунгуре Пермской губернии. Фирма вела операции за границей, а 35 ее отделений в России практически охватывали всю страну. В 1886 г. компания открыла торговое сообщение между Россией и Северо-Западным Китаем, отправив туда совместно с текстильной компанией С. Морозова караван из 185 верблюдов (Народная газета. Курган. 1914. 3 февр. № 6). В заслугу названной чаеторговой фирме ставилось упорядочение чаеторговли, в которой до того времени ощущался «сильный азиатский дух». Она устранила спекуляцию и сократила разрыв между оптовыми и розничными ценами (Субботин А.П. Указ. соч. С. 50—51; Скачков П.Е. Указ. соч. С. 509).

[127] Туркестанские ведомости. 1880. 28 окт.

[128] РГИА. Ф. 23. Оп. 24. Д. 783. Л. 45, 128, 138; Brandt Circulars. 1882—1884. P. 393—394; BPP. 1903. Cd. LXXVI. P. 7. См. также: Федоров М.П. Соперничество торговых интересов на Востоке. СПб., 1903. С. 102.

[129] Brandt Circulars. 1887—1888. P. 279; Сборник консульских донесений. 1908. № 2.

[130] Вся Россия. 1895 год. СПб., 1895; РГИА. Ф. 23. Оп. 27. Д. 923; Ф. 22. Оп. 2. Д. 812. Это время было отмечено первой российской революцией 1905—1907 гг., но остается не вполне ясным, насколько социальные волнения сказывались на расширении сети розничной торговли.

[131] РГИА. Ф. 23. Оп. 5. Д. 812; Оп. 27. Д. 937. Л. 117; Brandt Circulars. 1911—1912. P. 138.

[132] РГИА. Ф. 23. Оп. 25. Д. 564. Имена главных акционеров компании наводят на мысль о ее семейном характере (Brandt Circulars. 1913. P. 385; РГИА. Ф. 23. Оп. 24. Д. 406. Л. 1, 20, 57).

[133] РГИА. Ф. 23. Оп. 9. Д. 406. Л. 59. Однако в целом объем экспорта чая из России оставался невелик.

[134] Там же. Л. 98, 111, 123, 167—168; Сладковский М.И. История торгово-экономических отношений народов России с Китаем (до 1917 года). М., 1974. С. 286. Родственники семейства Высоцких сумели проявить себя на другом поприще: Р. Гоц стал революционером, одним из основателей партии эсеров, а И.И. Фондаминский приобрел известность как революционер и поэт и был также издателем эмигрантского журнала «Современные записки» (см.: Yanovsky V.S. Elysian Fields. Illinois, 1987. P. 62—83).

[135] Субботин, вероятно, имеет в виду торговый дом «Окулов, Токмаков и К°», который был предшественником фирмы «Токмаков, Шевелев и К°». Последний прекратил существование в 1883 г., а все его активы перешли к новой фирме «Токмаков, Молотков и К°» (Brandt Circulars. 1882—1883). В 1875 г. британский консул в Ханькоу сообщал, что паровое оборудование, установленное русскими, «принесло полный успех» (British Consular Trade Reports. Hankow, 1875. P. 46).

[136] Chu T.H. The Tea Trade in Central China. Shanghai, 1936. P. 210. Цит. по: Allen G.C., Donnithorne A.G. Western Enterprise in Far Eastern Economic Development: China and Japan. London, 1954. P. 59.

[137] Субботин А.П. Указ. соч. С. 479. Русские чаеразвесочные предприятия в Ханькоу по преимуществу занимались производством зеленого и черного плиточного чая. Они также выпускали высококачественный листовой чай, остатки от производства которого и использовались для прессования в плиточный чай. На российском рынке такой плиточный чай впервые появился в 1870-х гг. и был русским новшеством. Русские чаеторговцы устанавливали прессы для производства такого чая, который затем ввозился в Россию через Кяхту, очевидно, при поддержке российского правительства, которое уравняло ввозные пошлины на плиточный и более низкосортный кирпичный чай (см.: Селиков М.Н. Указ. соч. С. 105).

[138] Биржевые ведомости. 1869. 16 февр. Цит. по: Лаверычев В.Я. Крупная буржуазия в пореформенной России, 1861—1900. М., 1974. С. 197.

[139] В сезоне 1882/83 г. этот торговый дом по объемам закупок в Ханькоу занимал второе место. Торговый дом «Пятаков, Молчанов и К°» закупил 107064 цибика чаю, «Токмаков, Шевелев и К°» — 80274 цибика, «Пономарев и К°» — 44889 цибиков, иркутский купец Родионов — 41280 цибиков (РГИА. Ф. 20. Оп. 5. Д. 407. Л. 70; Скачков П.Е. Указ. соч. С. 454—455). К тому времени в Китае вели операции 8 крупных русских фирм (Brandt Circulars. 1882—1884. P. 415; 1884—1886. P. 185; 1903—1904. P. 344, 346; 1882—1884. P. 625; Reemer C.F. Foreign Investments in China. New York, 1933. P. 565).

[140] Brandt Circulars. 1887—1888. P. 279; 1909—1910. P. 192; РГИА. Ф. 23. Оп. 11. Д. 391.

[141] Там же. Оп. 8. Д. 32. Л. 68. В 1907 г. вице-консул сообщал, что с Цейлона экспортируется русскими фирмами чая общей стоимостью 12010597 ф. ст., из них на сумму 4465048 ф. ст. — торговым домом «Щербачев, Чоков и К°», на 4183298 ф. ст. — фирмой «А. Губкина преемник А. Кузнецов и К°», на 2806706 ф. ст. — «В. Высоцким и К°», на 538310 ф. ст. — фирмой «Молчанов, Печатнов и К°», на 17234 ф. ст. — «Братьями К. и С. Поповыми» (Сборник консульских донесений. 1908. № 2). По-видимому, торговый дом «Щербачев, Чоков и К°» был впоследствии перекуплен фирмой «Вогау и К°».

[142] Sir Harry Townend et. al. A History of Shaw Wallace & C° and Shaw Wallace and C° Ltd. Calcutta, privately printed, 1965. P. 10.

[143] РГИА. Ф. 23. Оп. 8. Д. 32. Л. 22—24, 52. С другой стороны, зеленый чай, ввозимый в российский Туркестан торговцами из Пешавара, оформлялся как индийский, хотя по большей части он был китайского происхождения. Русские коммерсанты в конечном счете вытеснили этих индийских торговцев (Селиков М.Н. Указ. соч. С. 106—107).

[144] Российский вице-консул в Коломбо докладывал, что, поскольку чай в Индии и на Цейлоне выращивается на обширных плантациях, качество его намного выше и для закупочных контор требуется немного персонала (РГИА. Ф. 23. Оп. 8. Д. 32. Л. 68).

[145] Субботин А.П. Указ. соч. С. 341; Остриков П.И. Империалистическая политика Англии в Китае в 1900—1914 гг. М., 1978. С. 94.

[146] Субботин А.П. Указ. соч. С. 372.

[147] Там же. С. 564.

[148] Проводимая С.Ю. Витте политика мирного проникновения в Китай также предусматривала введение широкого консульского обслуживания российских коммерсантов и оставшееся нереализованным стремление сменить англичан на русских в таких областях взаимодействия с китайским правительством, как таможенная служба (Korff S.A. Russian Foreiqn relations During the Last Half Century. London, 1922. P. 58—61). Китайская таможенная служба, интернациональная по составу, была введена по Тяньцзинскому договору. При втором генерал-инспекторе сэре Роберте Харте (Hart) она превратилась в эффективный орган государственного управления. Таможенные пошлины, получаемые китайским императорским правительством, весьма способствовали примирению правительственных сфер с расширением внешней торговли Поднебесной империи (Allen G.C., Donnithorne A.G. Op. cit. P. 21).

[149] Романова Г.Н. Экономические отношения России и Китая на Дальнем Востоке, XIX — начало XX в. М., 1987. С. 107. См. также: Хромов П.А. Очерки экономики периода монополистического капитализма. М., 1960. С. 230; Weigh Ken Shen. Op. cit. P. 55; A. Kleinwort & C°. Character Reference Book. Vol. 140. P. 114, 131; Vol. 143. P. 89.

[150] University College Library, London. Huth & C°, Manuscripts. Box 3. File 504, Claims against Russia; Box 5. File 426; Chapman S.D. The Rise of Merchant Banking. London, 1984. P. 179.

[151] Субботин А.П. Указ. соч. С. 541—542.

[152] РГИА. Ф. 23. Оп. 5. Д. 554. Л. 151.

[153] Справочная книга Санкт-Петербургской купеческой управы. СПб., 1902. С. 673, 699, 707, 718, 722.

[154] Brandt Circulars. 1872—1874. P. 214; 1877—1878. P. 157, 279, 300; 1879—1881. P. 473; 1882—1884. P. 393, 394, 415, 625, 646; 1884—1886. P. 183, 185; 1887—1888. P. 329; 1889—1890, P. 68; 1891—1892. P. 37—39, 54—55, 431; 1895—1896. P. 314, 536; 1897—1898. P. 225, 380; 1901—1902. P. 508; 1903—1904. P. 344—346; 1909—1910. P. 192; 1913. P. 385, 416, 429. Наконец, из 363 членов вспомогательной кассы, устроенной С.В. Перловым для служащих фирмы, 348 носили русские имена (РГИА. Ф. 22. Оп. 5. Д. 812). Основатель фирмы Катуаров Жан Катуар (Catoire) умер молодым в 1831 г., после чего его энергичная вдова Анна Леве (Leve) взяла дело в свои руки и вела фирму вместе с двумя сыновьями Леоном и Константином (Amburger E. Russland und Deutschland. S. 173).

[155] РГИА. Ф. 23. Оп. 24. Д. 137. Л. 23; Д. 6. Л. 214.

[156] Родственные связи клана Вогау отчетливо прослеживаются по материалам циркуляров Брандта (Brandt Circulars. 1875—1876. P. 106; 1879—1881. P. 53; 1882—1884. P. 335; 1895—1896. P. 37, 60, 320; 1899—1900; 1909—1910. P. 23; 1911—1912. P. 41).

[157] См. ниже, главу 7, раздел 7.6. Бовыкин В.И., Шацилло К.Ф. Личные унии в тяжелой промышленности России накануне Первой мировой войны // Вестник Московского университета. Серия: История. 1962. № 1. С. 66; РГИА. Ф. 23. Оп. 24. Д. 137. Л. 46, 51, 80; Д. 6. Л. 205—206.

[158] О позициях Вогау в чайной торговле подр. см. ниже, главу 7, раздел 7.6.

[159] Субботин А.П. Указ. соч. С. 479. Исключением являлись Чарльз Хеслер (Heisler), работавший в фирме «Спешилов и К°», Ханькоу, и Дж. Мелроуз (Melrose), служащий Калькуттской конторы торгового дома «А. Губкина преемник А. Кузнецов и К°» (Brandt Circulars. 1891—1892. P. 431; 1909—1910. P. 192).

[160] Найденов Н.А. Воспоминания о виденном, слышанном и испытанном. М., 1905. С. 28; Бурышкин П.А. Указ. соч. С. 160, 178; Щукин П.И. Воспоминания. М., 1912 (цит. по: Rieber A. Op. cit. P. 37).

[161] См.: Достоевский Ф.М. Дневник писателя за 1873—1876 годы. М.; Л., 1929.

[162] Лаверычев В.Я. Монополистический капитал в текстильной промышленности России, 1900—1917. М., 1963. С. 202; Субботин А.П. Указ. соч. С. 655—656.

[163] РГИА. Ф. 23. Оп. 8. Д. 32. Л. 22.

[164] Kelly's Monthly Trade Review. July 1915.

[165] Allen G.C., Donnithorne A.G. Op. cit. P. 60.

[166] Прибыли, возросшие за годы Первой мировой войны, стали результатом расширения потребления чая в России вследствие введения в стране «сухого закона».

[167] Британские торговцы приступили к серьезному изучению китайского языка только после 1914 г. (Allen G.C., Donnithorne A.G. Op. cit. P. 48, 56—57).

Глава 7

ВЕДУЩИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ФИРМЫ РОССИИ

7.1. Введение

Представленные ниже очерки по истории ведущих внешнеторговых фирм, занятых в международной торговле России, таких как торговые дома Брандтов (Brandts), Штиглицев (Stieglitz), Кнопов (Knoop), Губбардов (Hubbards) и Вогау (Wogau), призваны конкретизировать и углубить основные направления нашего исследования. Помимо всего прочего, этот материал раскрывает стратегии выживания некоторых из наиболее солидных фирм в эпоху после коммуникативной революции 1860-х гг., когда в международной торговле снизилась роль посредников. Кроме того, эти очерки демонстрируют значимость для коммерческого успеха системы родственных связей предпринимателей с партнерами на зарубежных рынках. Эта система являлась труднопреодолимым барьером для русских коммерсантов, стремившихся войти в международное торговое сообщество. Представленные ниже сведения отражают также разнообразные интересы внешнеторговых фирм, базировавшихся в России, в ряде промышленных и торговых предприятий. Эта экономическая диверсификация, финансовым источником которой служили полученные в России прибыли и заграничные кредиты, по всей вероятности, была вызвана к жизни стремлением обеспечить стабильно высокий уровень рентабельности. Желание распределить предпринимательские риски сыграло положительную роль в экономическом развитии России, причем вклад этот мало зависел от содействия со стороны государства. Кноп, например, благодаря участию его торгового дома в промышленных предприятиях инвестировал в России капитал, привнося сюда западные технологию и структуру менеджмента.

Редкие для периода 1828—1853 гг. данные о прибылях и потерях торговой фирмы, сохранившиеся среди архивных материалов фирмы Брандтов (см. табл. 39), позволяют заключить, что неустойчивый уровень рентабельности являлся мощным стиму-

лом диверсификации ее деятельности. Хотя главная фирма Брандтов после 1865 г. перенесла центр деловой активности из России в Южную Америку, ее российское ответвление, торговый дом «Е. Брандт и К°» (E.H. Brandt & C°), сохранило свои позиции и даже процветало накануне Первой мировой войны. Его коммерческая стратегия отличалась от стратегии других фирм, занятых в этой области, и своим успехом торговый дом был обязан концентрации на экспорте ограниченного ассортимента потребительских товаров, таких как зерно, лен и лес, для операций с которыми лондонская фирма Брандтов предоставляла широкий кредит. Торговый дом завязывал обратные контакты в лесоторговле, а также инвестировал средства в текстильную индустрию.

Компании Штиглицев, Брандтов и Губбардов, совместно обеспечивавшие в 1830 г. около 25% российского внешнеторгового оборота, к 1850 г. сократили свою долю до менее 3% (см. Приложение I, табл. 2), но при этом их капитал существенно вырос. Эти перемены были вызваны повышением удельного веса многочисленных агентов-комиссионеров, а также стали результатом перераспределения инвестиций в другие области помимо внешней торговли.

При рассмотрении истории фирм Вогау, Кнопов и Губбардов, пошедших по пути диверсификации деловой активности и мало чем отличавшихся к началу XX в. от инвестиционных групп, появляется возможность проанализировать некоторые проблемы, связанные с глобальной организацией торговли. Интересен, в частности, вопрос о соотношении местного и центрального контроля за деятельностью компании, а также проблема конфликта между коммерческими и производственными предпринимательскими интересами.

Последний из очерков, посвященный истории брокерской фирмы «Макнаб, Ружье и К°» (McNabb, Rougier & C°), работавшей в российских портах на Черном море, проливает свет на фактически неизученный сектор внешней торговли России накануна Первой мировой войны. В этом разделе затрагивается также побочный сюжет нашего исследования, а именно то, что недооцененным остается британский вклад в развитие российской торговли, который проявился прежде всего в предоставлении вспомогательных коммерческих и кредитных услуг.

7.2. Фирма Брандтов (Brandts)

Одной из наиболее известных семей, вовлеченных во внешнюю торговлю России и сохранявших связь с этой страной на протяжении длительного времени, являлось семейство Брандтов. Его российская одиссея началась в 1793 г., когда Иоганн

Вильгельм Брандт (Johann Wilhelm Brandt), страховой агент в Гамбурге, послал своего младшего сына Вильгельма в Архангельск для обучения коммерции в торговом доме своего дальнего родственника Александра Христиана Беккера (Alexander Christian Becker)[1].

В 1799 г., после пяти лет ученичества, проведенных в Архангельске, Вильгельм Брандт возвратился в Гамбург и вместе с братом Эммануэлем Генри (Emmanuel Henry) предпринял путешествие в Вест-Индию с целью создания там своей фирмы. Однако корабль, на котором они отправились в плавание, был перехвачен в Ла-Манше британским флотом, и лишь после долгих переговоров братьям удалось возвратить груз своего патрона. Между тем кончина отца в 1800 г. побудила их изменить планы. Эммануэль Генри продолжил родительский страховой бизнес в Гамбурге, тогда как Вильгельм Брандт после краткого пребывания в Гамбурге возвратился со своей долей капитала в Архангельск, где в 1802 г. основал комиссионерскую фирму «Брандт, Роде и К°» (Brandt, Rodde & C°), партнером которой являлся его друг Якоб Роде (Jakob Rodde), кузен А.Х. Беккера. Семья Роде вела свое происхождение из ганзейского города Любека, но уже многие поколения ее представители жили в Ревеле и Нарве. Оба партнера рассчитывали на свои родственные связи в России и за границей. Через год совладельцем торгового дома стал 20-летний сын бывшего наставника Вильгельма Брандта, Александр Беккер, и фирма стала называться «Беккер, Брандт и Роде» (Becker, Brandt & Rodde), но с 1807 г., когда Беккер-младший вышел из числа партнеров и отправился делать карьеру в Великобританию, а затем во Францию, вернулись к прежнему наименованию. Беккер-младший, заметим попутно, сумел добиться успеха и закончил свои дни уважаемым членом делового сообщества Парижа. Позиции Вильгельма Брандта в торговом мире были подкреплены в 1803 г. женитьбой на старшей дочери Абрахама ван Бринена (Abraham van Brienen), старшего партнера одного из ведущих торговых домов Архангельска.

Брандт, по-видимому, довольно быстро усвоил, что успех комиссионного бизнеса, который он намеревался вести, зависел от наличия собственных агентов и представителей в тех странах, с которыми он планировал установить коммерческие отношения. В 1805 г. он предложил старшему брату Эммануэлю Генри, чей страховой бизнес в Гамбурге не слишком процветал, обосноваться в Лондоне в качестве его представителя. Кроме того, Вильгельм Брандт организовал сеть агентств, большей частью в лице местных фирм, в других портах Западной Европы, а сам в 1806 г. отправился в Гамбург для руководства торговыми опера-

циями, в то время как его партнер Роде управлял делами фирмы в Архангельске. Торговый дом Брандта быстро приобрел характер международной торговой фирмы.

Несмотря на осложнения, связанные с введением Континентальной блокады, дело Брандта явно процветало, торговый дом стал одним из лидеров импортной торговли через Архангельск, о чем свидетельствуют данные о прибывших в порт судах за 1809—1810 гг. (см. табл. 36).

Таблица 36

Торговые суда, прибывшие в Архангельск в 1809—1810 гг.

Фирма — получатель груза	1809 г.	1810 г.
«Брандт, Роде и К°» (Brandt, Rodde & C°)	40	117
«Рутгера Ван Бринена сыновья и К°» (Rutger Van Brienen Sons & C°)	26	50
«Бруст, Кропп и Крелл» (Brust, Cropp & Crell)	15	30
«А. Беккер» (A. Becker)	15	21

В 1810 г. Вильгельм Брандт решает построить собственный сахарорафинадный завод, поскольку торговля сахаром была тогда одним из основных направлений деятельности компании. В этот период фирма проявляла активность и как судовладелец. В том же году усиление Континентальной блокады побудило архангельскую фирму установить прямой контакт с Новым Светом. Эммануэль Генри Брандт в это время приобрел агентство в Балтиморе (США) под фирмой К.О. Мюллера (C.O. Muller).

В 1912 г. партнерские отношения Брандта и Роде были прекращены по обоюдному согласию, и Роде отправился в Петербург, где намеревался открыть собственный торговый дом. До убийства коммерсанта в 1815 г. он действовал в Петербурге как представитель торгового дома Брандта в Архангельске, куда Вильгельм Брандт вернулся на постоянное жительство в 1811 г.

Этот ранний период был отмечен установлением контактов с некоторыми западноевропейскими и российскими фирмами, ряд которых сохранял важные позиции в российской внешней торговле на протяжении всего XIX в. К их числу относилась фирма Томаса Джеллибранда (Thomas Gellibrand), вероятно, предшественница известной лесоторговой компании «Морган, Джеллибранд и К°» (Morgan, Gellibrand & C°); фирма Джеймса Колле (James Collet) из Эдинбурга, чей сын сэр Марк Колле стал

управляющим Банком Англии, как впоследствии и правнук Монтегю Колле Норманн (Montagu Collet Norman); а также с 1812 г. такие петербургские торговые дома, как «Клеменц и Берг» (Clementz & Berg), «Шлюссер и К°» (Schlusser & C°), «Ф.Я. Блессиг и К°» (P.J. Blessig & C°), «Дж. Карстенс» (J. Carstens) и «Ф.В. Амбургер и К°» (F.W. Amburger & C°). Заметим, что представители трех последних фирм, а следовательно, соответствующие семейства, были связаны родственными узами: Филипп Якоб Блессиг, Джохармес Карстенс и Фридрих Вильгельм Амбургер были женаты на сестрах, урожденных ван Зантен (van Zanten). В 1815 г. Вильгельм Брандт установил плодотворные отношения с ливерпульской фирмой «Лоренц Браун» (Lorents Braun), которая являлась предшественницей известной компании «Блессиг, Браун и К°» (Blessig, Braun & C°).

В 1816—1820 гг. Вильгельм Брандт управлял своими коммерческими делами из Гамбурга, свернув операции фирмы в Архангельске; вместо нее он основал новый торговый дом исключительно для комиссионерских операций, руководство которым доверил своему старому другу Дж.Г. Классену (J.G. Classen). Его прежний партнер и агент в Петербурге Якоб Роде, как отмечалось, был убит в 1815 г., но Вильгельм Брандт намеревался завязать новые контакты с Петербургом и вошел в соглашение с такими местными влиятельными торговыми домами, как «Штиглиц и К°» (Stieglitz and C°), «Молво и сын» (Mollvo & Son), «Братья Ливио» (Livio Bros.), и русским придворным банкиром А.Ф. Раллем (Rall).

В 1820 г. Брандт вернулся в Архангельск, где провел последние 12 лет жизни. Он сохранял в то же время контору в Гамбурге, главным агентом которой состоял с 1817 г. Иоганн Меден (Johann C. Meeden).

Собственных отчетов фирмы за 1819—1832 гг. не сохранилось, но вполне очевидно, что это был период расширения и диверсификации ее деятельности. Торговый флот компании разросся, по бухгалтерским книгам фирмы его стоимость к концу 1832 г. оценивалась в 462414 руб. 25 коп. Кроме того, фирме к тому времени принадлежал склад лесоматериалов на р. Маймаксе в районе Архангельска, лесопильный завод в Заостровье, канатные и спиртоочистительные заводы, а также каботажные суда. В 1833 г. совместно с фирмой «Кларк, Морган и К°» (Clarke, Morgan & C°) Брандт взял в аренду на 12 лет лесные дачи удельного ведомства, где обе компании вели операции на паритетной основе. Наиболее ценным активом фирмы являлся сахарорафинадный завод, стоимость которого в бухгалтерских

книгах была выведена в 175 тыс. руб. За 1833—1840 гг. Брандт получил валовую прибыль в размере 463142 руб. 70 коп., и этим успехом фирма была не в последнюю очередь обязана созданию сети складов и контор во внутренних районах России: к 1843 г. представительства фирмы действовали в Вологде, Великом Устюге, Ирбите, Слободском, Ростове Великом и Москве. По всей вероятности, расширение торговых оборотов побуждало Брандта к развитию кредитных операций на внутреннем российском рынке.

Позиции фирмы Брандта во внешней торговле оставались весомыми, как свидетельствуют данные таблицы 37 о судах, отправленных из Архангельска в 1828—1832 гг.

Таблица 37

Торговые суда, отправленные из Архангельска фирмами «В. Брандт и сын» (Wm. Brandt & Son) и «Кларк, Морган и К°» (Clarke, Morgan & C°), 1828—1832 гг.

Фирма	1828 г.	1829 г.	1830 г.	1831 г.	1832 г.
«В. Брандт и сын»	179	240	283	248	240
Ф. Кларк, после 1828 г. — «Кларк, Морган и К°»	69	133	129	100	62

Среди компаний, занятых во внешней торговле Российской империи, фирме Брандта в 1830 г. принадлежало четвертое место (см. табл. 38). Согласно данным списков коммерсантов и объемов их торговых операций, составляемых российскими властями до 1863 г., фирмы, руководимые членами семейства Брандтов, продолжали занимать видное положение во внешней торговле России[2].

Таблица 38

Ведущие внешнеторговые фирмы Российской империи, 1830 г.

Фирма	Общий внешнеторговый оборот (млн руб.)
«Штиглиц и К°» (Stieglitz & C°)	30,0
«Клеменц, Берг и Тунде» (Clementz, Berg & Tunde)	13,7
«Томсон, Уилсон и Харвей» (Thomson, Wilson & Harvey)	10,7

Таблица 38 (окончание)

Фирма	Общий внешнеторговый оборот (млн руб.)
«В. Брандт и сын» (W. Brandt & Son)	8,9
«Г. Рэйкс» (G. Raikes)	8,8
«Д. Холфорд» (D. Holford)	7,8
«Митчелл и К°» (Mitchell & C°)	7,6
Губбард (Hubbard)	7,5
Белли (Belli)	7,0
Ж. Лодер (Giles Loder)	5,6

Источник: Государственная внешняя торговля в разных ее видах за 1830 год. СПб., 1831. Табл. XXIII.

Масштаб торговых операций Брандта в России был расширен в 1827 г., когда открылась контора фирмы в Петербурге. Это решение было продиктовано соображениями бизнеса и отчасти семейными причинами. Петербург являлся важнейшим коммерческим центром Российской империи, и открытие отделения здесь позволяло Брандту обеспечить карьеру его старшего сына Вильгельма, а также предоставить подходящую должность зятю Карлу Амбургеру (Amburger), чья собственная фирма прекратила существование. Однако Амбургер, на которого было возложено руководство петербургской конторой, скончался вскоре после ее открытия. В результате в 1828 г. Вильгельм Брандт-младший был принят полным совладельцем фирмы «В. Брандт и сын» (W. Brandt & Son) с участием в капитале компании в размере 12,5%. В то же время сын Карла Амбургера Александер был принят в фирму младшим служащим и работал сначала в Петербурге, а с 1830 г. в Архангельске[3].

Брандты пожинали обильные плоды от вхождения в состав российской коммерческой элиты иностранного происхождения («Russia's expatriate mercantile elite»), и история династии хорошо иллюстрирует потенциал ее родственных связей. Ключевой персонал фирмы проходил коммерческое обучение или в самой компании Брандта, или же в наиболее респектабельных торговых домах, занятых в российской торговле. В 1832 г. Вильгельм Брандт-старший возвратил сына в Архангельск, и петербургская контора осталась под управлением Густава Брюкнера (Bruckner),

сына петербургского купца, осуществлявшего коммерцию вместе с придворным банкиром бароном А.Ф. Раллем (Rall) и владельцем фирмы «В.М. Симондс и К°» (W.M. Simonds & C°), который вел операции совместно с Жилем Лодером (Giles Loder), женатым на кузине Брюкнера Елизавете Хиггинботэм (Higginbotham)[4]. Когда партнерский союз между Симондсом и Лодером был разорван, Брюкнер остался в компании последнего, «Ж. Лодер и К°» (G. Loder & C°). В 1824—1832 гг. он руководил петербургской конторой Лодера, который по большей части жил в Англии. Брюкнер стал близким другом Вильгельма Брандта-младшего и даже познакомился в его доме со своей будущей женой Паулиной Амбургер. Учитывая, что брату Брандта Эдварду исполнилось всего 24 года, а Александру Амбургеру — 23, назначение главой петербургской конторы 39-летнего Брюкнера обеспечило фирме опытное и зрелое руководство.

Лондонская ветвь семейства Брандтов, связанная с именем Эммануэля Генри Брандта (Emanuel Henry Brandt), продолжала вести дела в качестве скорее представителя двух российских фирм, нежели находилась в их подчинении. В 1828 г. к Эммануэлю присоединился его племянник Александер Вильгельм Брандт[5] и стал полноправным совладельцем в 1832 г., когда лондонская фирма была переименована в торговый дом «Эммануэль Генри Брандт и К°» (Emanuel Henry Brandt & C°).

Благодаря хорошо обученному служебному персоналу в основных центрах деловой активности семейства, кончина Вильгельма Брандта-старшего в 1832 г. не повлекла за собой кризис фирмы, но реализация его завещания (в XIX в. источник затруднений для множества торговых домов, переживших смерть совладельца) затянулась и была завершена только в 1839 г. С 1 января 1840 г. четверо братьев, участвовавших в семейном бизнесе в России, а именно Вильгельм, Эдуард, Эдмунд и Карл Брандты, достигли соглашения о распределении прибылей фирмы в соотношении 3:2:2:1. К тому времени архангельской фирмой руководил Эдвард при содействии Карла, а петербургской — сам Вильгельм Брандт-младший. Зимой 1837—1838 гг. он принял на себя обязанности главы фирмы в Петербурге, что означало потерю Густава Брюкнера, который возвратился управляющим в фирму «Ж. Лодер и К°», которая к тому времени заняла ведущие позиции в экспортной торговле через Петербургский порт. В 1840 г. Брюкнер был принят партнером в торговый дом «Штиглиц и К°», однако спустя несколько дней после этого назначения утонул в Неве.

Таблица 39

Прибыли (+) и убытки (—) российских фирм Брандтов, 1828—1853 гг. (в руб. серебром)

Год	Архангельск	Петербург	Судоходство
1828	+150021,86	Нет св.	
1829	+470556,71	+36711,31	
1830	Нет св.	—25258,55*	
1831	—291122,88**	+95689,72	
1832	—219471,44**	+72701,90	
1833	+90943,12	+81931,29	
1834	+52631,52	+52488,46	
1835	+156425,36	+170308,19	
1836	+35430,14	Нет св.	
1837	+10240,52	Нет св.	
1838	+136628,59	+108681,73	
1839	+89666,82	+60415,18	
1840	+33487,10	+62819,14	—32727,26
1841	+18954,57	+38884,20	—40919,41
1842	—18578,45	+40081,57	—38543,18
1843	+24179,03	Нет св.	—17728,13
1844	+41301,08	+60972,99	—4078,86
1845	+86048,34	+ок. 40000	—4962,20
1846	+148238,02	+60000	—8506,17
1847	Нет св.	Нет св.	—3048,87
1853	Общая прибыль в размере около 150 тыс. руб.		

* Убыток связан с банкротством Роберта Белта (Belt), вследствие которого Брандт потерял около 90 тыс. руб.

** Потери объясняются резким спадом в мировой торговле.

Источник: Amburger A. History of the Brandt Family (Unpublished Ms., n. d.).

Смерть в 1838 г. Александра Брандта, представлявшего интересы братьев в Лондоне в качестве партнера торгового дома «Э.Г. Брандт и сын» (E.H. Brandt and Son), привела к перераспределению функций членов династии в различных фирмах,

принадлежавших Брандтам. Эдмунд был отправлен в Лондон в помощь стареющему дяде Эммануэлю Генри, чей сын Адольф не проявлял интереса к коммерции. В конце 1839 г. Эммануэль Генри окончательно удалился от дел, и с 1 января 1840 г. лондонская фирма была переименована в торговый дом «Эммануэля Генри Брандта сыновья и К°» (Emanuel Henry Brandt's Sons & C°), в который в качестве совладельца был принят Адольф Брандт с участием в капитале в размере 25%. Оставшийся капитал был распределен между братьями в той же пропорции, что и капитал торговых домов в Архангельске и Петербурге.

С ростом опыта и коммерческой зрелости братьев Брандт эта пропорция была признана несправедливой и в 1841 г. исправлена в интересах младших братьев на 11:7:7:7, где 11 частей принадлежало Вильгельму. Было также условлено, что с 1844 г. младшему из братьев, Густаву, будет предоставлена та же доля участия в капитале семейного предприятия, что и Карлу, за исключением лесной концессии на Онеге. В том же году было принято решение об организации нового отделения фирмы в Риге, которое открыло действия в сентябре 1841 г. под руководством Карла Брандта. Рассчитывали, что новая фирма завяжет скромные, но выгодные контакты с Центральной Европой, особенно с льнофабрикантами Силезии и с Лейпцигом. Однако же за время своего недолгого существования она приносила постоянные убытки. Неугомонный по натуре, Карл Брандт предпринимал европейские дорогостоящие вояжи, которые он отчасти оправдывал тем, что рижская фирма была слабо представлена за границей. Его постоянное отсутствие открыло дорогу шестому брату, Ричарду, на чье попечение совместно с помощниками Шпеллером (Speller) и Кноллем (Knoll) перешла рижская фирма. Карл Брандт проявлял также интерес к судоходному бизнесу, приобретя часть акций Рижско-Штеттинской пароходной компании. Когда в 1845 г. Густав Брандт стал совладельцем фирмы, он вплотную занялся филиалом в Риге, предоставив Карлу возможность для дальнейших деловых поездок.

Судоходное дело Брандтов, которое оценивалось в бухгалтерских книгах фирмы в 1839 г. в 300 тыс. руб., приносило постоянные убытки, и в 1840-х гг. партнеры постепенно избавились от этого бизнеса (см. табл. 39). Сахарное дело также не принесло семейству особых прибылей. В 1844 г. Вильгельм Брандт арендовал сахарорафинадный завод Кусова в Петербурге, в связи с чем дядя авансировал ему 10 тыс. ф. ст. Предприятие оказалось крайне невыгодным, и к 1847 г. Вильгельм, по его собственным словам, оказался «на грани отчаяния». Поэтому сахарный бизнес, ставший жертвой неблагоприятных таможенных тарифов и

острой конкуренции со стороны российских сахаропромышленников, был оставлен, как только представилась такая возможность. В итоге сахарный завод, «золотая жила» Брандтов, не оправдавшая ожиданий хозяев, погиб в огне пожара в конце 1847 г.

Внешнеторговые операции также могли приносить тяжелые потери, хотя 1840-е гг. в целом были временем успеха для обеих фирм Брандтов в Архангельске и Петербурге. Неожиданный кризис хлебного рынка в конце 1847 г. тем не менее отозвался для архангельского торгового дома объявленными убытками за этот год. К счастью, тот же год оказался рекордным для петербургской фирмы. По показателю отгруженных из Архангельска товаров она заняла второе место после торгового дома Г.Е. Мюллера (G.E. Muller), также выходца из Гамбурга.

Несмотря на то что Брандты являлись одним из лидеров российской внешней торговли, в 1840-е гг. коммерческие отношения между братьями оставались непростыми. В конце 1847 г. Вильгельм и Эдуард предложили свернуть дела фирмы и распределить ее активы между партнерами. Соперничество между братьями продолжилось в 1848 г., но ситуацию изменила неожиданная смерть Эдуарда. Конечным итогом стало разделение бизнеса Брандтов в начале 1849 г.: Карл и Густав продолжили дела в Риге и Архангельске, а Вильгельм и Эдмунд основали новую фирму в Петербурге в союзе с одним из своих ценных служащих Александром Амбургером.

Младшие братья Ричард и Роберт, а также Эммануэль Генри-младший изъяли свою долю капитала из прежней фирмы, передав ее Карлу Брандту. Тот, как отмечалось, вместе с братом Густавом продолжил семейное дело в Риге и Архангельске под прежним названием. Обосновавшись на постоянное жительство в Архангельске, он с успехом руководил торговым домом, на некоторое время выведя его в лидеры среди экспортных фирм города (см. табл. 39).

Однако с 1856 г. Карл начал инвестировать капиталы в другие виды предпринимательской деятельности, что, несомненно, привело к уменьшению масштабов экспортного бизнеса фирмы во второй половине 1850-х гг. В 1856 г. Карл Брандт вернулся в Петербург, вступив партнером в торговый дом «Штиглиц и К°» (Stieglitz & C°), а также основал свою, третью по счету, коммерческую фирму под собственным именем. Все три фирмы, в которых Карл был заинтересован, в 1857 г. понесли крупные убытки, но, несмотря на это, Карл влил весь свой свободный капитал в Беломорскую пароходную компанию. Первоначальный капитал компании в размере 100 тыс. ф. ст. был потерян, а новую инъек-

Таблица 40

Торговые суда, отправленные из Архангельска ведущими коммерческими фирмами в 1833—1860 гг.

Год	«В. Брандт и сын» (Wm. Brandt & Son)		«Кларк, Морган и К°» (Clarke, Morgan & C°)		«Грибанов, Фонтэн и Лурс» (Gribanov, Fontaines & Luhrs)	
	Количество судов	Место среди архангельских фирм	Количество судов	Место среди архангельских фирм	Количество судов	Место среди архангельских фирм
1833	133	1	74	2	—	—
1834	117	1	74	2	—	—
1835	105	1	69	2	—	—
1836	103	1	73	2	—	—
1837	108	1	76	2	—	—
1838	109	1	82	2	—	—
1839	101	2	114	1	—	—
1840	111	1	80	2	—	—
1841	68	2	71	1	59	3
1842	63	1	55	3	58	2
1843	91	1	84	2	66	3
1844	107	1	79	3	96	2
1845	127	2	130	1	106	3

Таблица 40 (окончание)

Год	«В. Брандт и сын» (Wm. Brandt & Son)		«Кларк, Морган и К°» (Clarke, Morgan & C°)		«Грибанов, Фонтэн и Лурс» (Gribanov, Fontaines & Luhrs)	
	Количество судов	Место среди архангельских фирм	Количество судов	Место среди архангельских фирм	Количество судов	Место среди архангельских фирм
1846	216	1	153	3	156	2
1847	210	2	220	1	140	3
1848	54	2	57	1	52	3
1849	69	3	93	2	99	1
1850	97	2	Нет св.		119	1
1851	119	1	Нет св.		Нет св.	
1852	170	1	Нет св.		Нет св.	
1853	148	1	Нет св.		Нет св.	
1854	141	1	Н.св.		Нет св.	
1855	Блокада морских портов России британским флотом в связи с Крымской войной					
1856	196	2	Нет св.		199	1
1857	134	3	141	2	159	1
1858	75	3	82	2	86	1
1859	96	2	Нет св.		131	1
1860	97	2	Нет св.		123	1

Источник: Amburger A. A History of the Brandt Family (Unpublished Ms., n.d.).

цию в пределах 25 тыс. ф. ст. Карл Брандт смог осуществить благодаря партнерам по торговому дому «Штиглиц и К°». Результат оказался, однако, крайне неутешительным. В марте 1861 г. Карл признал себя неспособным обеспечить покрытие лондонских акцептов брата Ричарда[6], и, несмотря на финансовую помощь в размере 600 тыс. руб., предоставленную императором Александром II, фирмы «В. Брандт и сыновья» (Wm. Brandt & Sons) в Архангельске, «Карл Брандт» в Петербурге, «Братья Брандт» в Риге и «Ричард Брандт» в Лондоне, имевшие задолженность в общей сумме 300 тыс. ф. ст., были вынуждены приостановить торговые операции — яркий пример переменчивости коммерческой фортуны[7].

Финансовый кризис, постигший эту ветвь семейства, не означал все же полного разрыва с российской коммерцией. В июле 1862 г. Густав Брандт циркуляром уведомил деловое сообщество о воссоздании комиссионного торгового дома под фирмой «Г. Брандт и К°» (G. Brandt & C°)[8]. Однако новую фирму поджидала неудача. Большего успеха добился Ричард Брандт, направленный в 1849 г. братьями Карлом и Густавом в Лондон, где он должен был представлять их интересы[9]. Хотя в мае 1861 г. он был вынужден приостановить платежи вследствие финансового кризиса старшего брата, в следующем году ему удалось восстановить коммерческие операции. С 1866 г. он продолжил вести дела своего агентства и комиссионный бизнес в союзе с Карлом Хорни из Одессы под фирмой «Брандт и Хорни» (Brandt & Horny)[10]. Компания действовала до марта 1871 г., когда Ричард Брандт открыл новый торговый дом под своим собственным именем[11].

В последующие годы он открыл отделение фирмы в Данди (Шотландия) для сбыта льна, конопли и других товаров. Партнером Ричарда Брандта стал тогда Герман Лурс (Hermann Luhrs), торговавший ранее в этом городе, и с 1875 г. торговый дом в Данди действовал под фирмой «Брандт и Лурс» (Brandt and Luhrs)[12]. В свое дело Ричард в 1881 г. ввел сына Роберта, а в 1885 г. — племянника Томаса. Новые партнеры стали полными совладельцами фирмы в 1892 г., и после смерти Ричарда Брандта в 1897 г. они продолжали вести комиссионное дело по торговле зерном, льном и предметами корабельной оснастки до конца 1905 г., когда оно было перекуплено фирмой «Скотт, Симпсон и Уоллис» (Scott, Simpson and Wallis)[13].

Старая семейная фирма, сохранившая связи с Россией на более продолжительное время, контролировалась Вильгельмом и Эдмундом Брандтами. Их торговый дом в Петербурге на рубеже 1840—1850-х гг. был одной из ведущих экспортных фирм, дей-

ствующих в северной столице России. В письме Банка Англии к братьям Бэринг в декабре 1854 г. этот торговый дом оценивался как добившийся существенного прогресса за первые шесть лет своего существования[14]. К тому времени старшие партнеры управляли делами фирмы из Западной Европы: Эдмунд обосновался в Лондоне, а Вильгельм — в Гамбурге. Контроль за операциями в Петербурге они доверили Эдуарду Бартолинку (Eduard Bartolink), уроженцу Петербурга голландского происхождения, который служил в фирме Брандтов около 20 лет, сменив в 1851 г. на посту главного менеджера фирмы Александра Амбургера (Alexander Amburger).

Торговый дом оказался весьма сильно задет блокадой морских портов России флотом союзников в годы Крымской войны. Один из гамбургских корреспондентов Бэрингов писал в то время, что фирма Брандтов располагает достаточным капиталом, но их коммуникации слишком растянуты для того, чтобы надежно осуществлять коммерческие операции[15]. По мнению Амбургера, напряженная ситуация в годы войны ускорила кончину Вильгельма Брандта, последовавшую в 1857 г. Старший сын Вильгельма, Аугустус Фердинанд (Augustus Ferdinand), 21 года от роду, к тому времени работал в ливерпульском отделении фирмы «Блессиг, Браун и К°» (Blessig, Braun & C°), игравшей заметную роль в торговом обороте с Россией. После кончины отца он переехал в Петербург и совместно с Бартолинком возглавил семейное предприятие. Перешедшее к наследникам состояние Вильгельма Брандта в общей сумме 600 тыс. руб. было поделено на две равнее части: одна была распределена поровну между тремя сыновьями, другая — между дочерьми, причем дочери обязывались из своей доли обеспечивать вдову покойного вплоть до ее смерти.

Аугустус Фердинанд стремился все же к деловой карьере в Лондоне, а не в России и, нарушая обычную традицию старшего партнера фирмы, в 1858 г. убедил своего дядю, Эдмунда Брандта, обосноваться в России и принять дела петербургской фирмы. Бартолинк покинул торговый дом Брандтов, чтобы вести торговлю под собственной фирмой, в чем и преуспел, став процветающим петербургским коммерсантом.

Аугустус Фердинанд осел на постоянное жительство в Лондоне, а после ухода из фирмы Адольфа Брандта, сына Эммануэля Генри, лондонский торговый дом был переименован в фирму «В. Брандта сыновья и К°» (Wm. Brandts Sons and C°), и это название, воспроизводившее наименование первого торгового дома Брандтов, закрепилось за фирмой вплоть до XX столетия. Молодой хозяин Аугустус Брандт с помощью своего шурина

Германа Лениса (Herman Loehnis), бывшего партнера нью-йоркского торгового дома «Бунге, Ленис и К°» (Bunge, Loehnis & C°), превратил фирму «В. Брандта сыновья и К°» в предприятие с высокой деловой репутацией, способное справится с проблемами, которые возникли после ликвидации семейных фирм, принадлежавших его дядьям Карлу и Густаву Брандтам.

Другая важная перемена произошла в 1865 г., когда лондонская и петербургская фирмы стали управляться независимо соответственно Аугустусом Брандтом, покинувшим петербургский торговой дом, и Эдмундом, вышедшим из числа совладельцев лондонской компании. После этого ведущая фирма семейства, «В. Брандт и сын» (Wm. Brand and Son), под руководством Аугустуса Брандта сосредоточила свою деятельность в других регионах земного шара. Причина заключалось, по всей очевидности, не в том, что российский бизнес представлялся Аугустусу недостаточно прибыльным. Его состояние, которое после смерти отца оценивалось в 10 тыс. ф. ст., к моменту женитьбы в 1863 г. возросло до 25 тыс. ф. ст., несмотря на потери, понесенные в 1861 г. от ликвидации предприятий ближайших родственников. Когда в 1877 г. Герман Ленис вышел из числа совладельцев фирмы, его 25%-ная доля в капитале торгового дома оценивалась в 44 тыс. ф. ст., т. е. ее совокупный капитал составлял 176 тыс. ф. ст. Однако к тому времени торговые интересы фирмы касались прежде всего Аргентины, Индии и стран Дальнего Востока. Петербургская фирма «В. Брандт и К°» (Wm. Brandt & C°) была ликвидирована, а в 1885 г. были прерваны отношения и с быстро растущей в России фирмой «Э.Г. Брандт и К°» (E.H. Brandt & C°). После этого основным каналом связи фирмы «В. Брандт и сын» (Wm. Brandt & Son) с Россией стали контракты на покупку зерна, заключаемые с торговым домом «Блессиг и К°» (Blessig & C°).

Другим важным партнером в России являлся торговый дом «Людвиг Кноп и К°» (Ludwig Knoop & C°), петербургским отделением которого в конце XIX в. руководил Джон Банг (John Bang), брат шурина Аугустуса Брандта. Банг был также другом Людвига Кнопа, и в 1890 г. совместно с ним приобрел значительный пакет акций двух российских текстильных предприятий — Воскресенской и Екатерингофской хлопчатобумажных мануфактур.

С начала 1860-х гг. представительство Брандтов в России главным образом осуществлял младший кузен Аугустуса, Эммануэль Генри Брандт-младший, который в 1862 г., в возрасте 30 лет, совместно с торговым домом братьев Кардаковых основал в Архангельске фирму «Кардаков, Брандт и К°»[16]. Такое партнерство западноевропейских и российских предпринимате-

лей было весьма необычным явлением. Александр Кардаков вел дела фирмы в Архангельске, тогда как Эммануэль Генри Брандт-младший являлся ответственным за внешние контакты торгового дома. Эммануэль мог рассчитывать на фамильный престиж дела Брандтов в России, использовать родственные связи с владельцами фирмы «В. Брандт и сын» (W. Brandt & Son), которые представляли его интересы в Лондоне, наконец, прибегнуть к помощи опытного служащего Эдварда Линдеса (Edward Lindes), на протяжении многих лет связанного с семейством Брандтов. Партнерский союз с Кардаковыми просуществовал до 1866 г., после чего Эммануэль с помощью Линдеса торговал под фирмой «Э.Г. Брандт и К°» (E.H. Brandt and C°)[17]. Линдес стал полным совладельцем фирмы в 1869 г., когда компания уже имела отделение в Петербурге[18]. Очевидно, она была достаточно респектабельна, поскольку хозяин фирмы, Э.Г. Брандт, наряду с такими видными торговцами, как Т. Родоканаки (Th. Rodocanachi) и С.К. Гвейер (S.K. Gwyer), был приглашен в директоры правления Петербургского Международного коммерческого банка, основанного в 1869 г.[19] Спустя семь лет, в 1876 г., состояние Эммануэля Брандта оценивалось в 150 тыс. ф. ст.[20] По объему экспорта из Архангельска фирма «Э.Г. Брандт и К°» в 1879, 1880 и 1881 гг. занимала соответственно 7-е место (336712 руб.), 6-е (298555 руб.) и 6-е место (249384 руб.). В начале XX в. она являлась ведущей компанией по экспорту российского леса. К 1900 г. Охтинский лесопильный завод Э.Г. Брандта, на котором трудилось 405 рабочих, был крупнейшим в Петербургском регионе[21].

В 1885 г. были прекращены коммерческие контакты с фирмой «В. Брандт и сын» (William Brandt & Son) в Лондоне. Последнюю беспокоили растущие требования кредита со стороны Э.Г. Брандта, в то время как он сам жил в Цюрихе и не был в состоянии контролировать повседневную деятельность своих предприятий. Дополнительной причиной разрыва, по мнению А. Амбургера, стал неуживчивый характер Артура Генри Брандта (Arthur Henry Brandt), который отвечал за контакты Э.Г. Брандта с Лондоном[22]. С 1869 г. все циркуляры фирмы «Э.Г. Брандт и К°» направлялись из Петербурга; таким образом, российская столица с того времени становится средоточием ее деловой активности. В 1886 г. коллективная прокура (право подписи от имени фирмы) была предоставлена Чарльзу Роберту Брандту (Charles Robert Brandt) и Эдварду Линдесу-младшему (Edward Lindes-junior), которые могли теперь подписывать обязательства фирмы вместе с другими прокуристами — А. Леви (A. Lewy) и К. Фогтом (C. Vogt)[23]. Эдвард Линдес продолжал возглавлять

петербургскую фирму вплоть до своей смерти в 1905 г., но его капитал, вероятно, оставался в фирме и далее, так как в число ее доверенных была принята его вдова София Линдес (Sophie Lindes)[24]. В начале 1906 г. ситуация изменилась в связи со смертью Чарльза Роберта Брандта. София Линдес вышла из фирмы, также как и Эдвард-Линдес-младший и Константин Гротен (Constantin Grooten), который обладал правом коллективной прокуры совместно с Уильямом Эммануэлем Брандтом (William Emanuel Brandt) и Петером Шраммом (Peter Schramm)[25]. Дальнейшие изменения в руководстве фирмы произошли два года спустя в связи с кончиной в Цюрихе основателя компании Эммануэля Генри Брандта. В число совладельцев (партнеров) был принят Петер Шрам, У.Э. Брандту было предоставлено право единоличной подписи, коллективными прокуристами были назначены Алекс Ф. Линдес (Alex F. Lindes), Адольф Вигандт (Adolph Wiegandt), Адольф Клус (Adolph Klus) и Карл Табе (Carl Thabe). Последний вышел и фирмы в июле 1910 г., когда руководство компании закрыло отделение по торговле льном. Адольф Клус, прослужив в фирме около 30 лет, оставил должность в феврале 1914 г. по расстроенному здоровью[26].

Первая мировая война и русская революция 1917 г. прервали деятельность семейства Брандтов в России.

7.3. «Л.Н. Штиглиц и К°» (L.N. Stieglitz & C°)

Наиболее известной фигурой в российской торговле первой половины XIX в. был, несомненно, Людвиг Штиглиц (Ludwig Stieglitz, 1779—1843), выходец из еврейской семьи г. Арольсен в германском княжестве Вальдек (земля Гессен). В конце XVIII в. вместе с братьями Николасом и Бернгардом он отправился в Петербург с целью сделать карьеру коммерсанта. Старший из братьев, Николас, основал в Петербурге торговый дом, средний, Бернгард (1774—1846), приобрел известность как винный откупщик на Юге России (Кременчуг Полтавской губ.), а младший, Людвиг, получивший в 1826 г. титул барона, в 1803 г. в компании с Петером Ароном Клейном (Peter Aaron Klein)[27] создал знаменитый торговый и банкирский дом «Л.Н. Штиглиц и К°» (L.N. Stieglitz & C°)[28]. В связи с резкой критикой в адрес его сына во второй половине XIX в.[29] уместно будет привести оценку Людвига Штиглица, данную современниками в конце его карьеры: «Центр движения на Петербургской бирже, солнце, вокруг которого все вращается, термометр, за показаниями которого внимательно следят, источник распространения всеоб-

щей жизни и активности, — он является представителем той замечательной расы, которая на протяжении веков порождала самых состоятельных людей своего времени. Барон Штиглиц — российский Ротшильд, без содействия которого любое крупное предприятие едва ли можно поставить на ноги. Его состояние оценивается в пределах от 40 до 50 млн руб. Только в морскую торговлю им ежегодно вкладывается капитал от 30 до 35 млн руб. Он инвестировал громадные капиталы в сельские имения во всех частях России, в том числе и в Причерноморье. Его проницательный искрящийся взор, невысокую фигуру Наполеона в старом простом сюртуке зеленого цвета каждый день можно было заметить в гуще биржевого собрания»[30].

Сын Бернгарда Штиглица продолжил семейное дело после смерти отца, как и сын Людвига Александр (1814—1884), руководивший семейной фирмой до ее ликвидации в 1860 г. Сын Александра Штиглица Людвиг, родившийся в 1842 г., умер во младенчестве, и потому состояние, накопленное Людвигом и Александром Штиглицами, размер которого достигал 38 млн руб., перешло отчасти к детям его сестры (14 млн руб.), львиная же доля (16—17 млн руб.) досталась воспитаннице Александра Штиглица Надежде Михайловне Июневой, в 1861 г. вышедшей замуж за будущего государственного секретаря Александра Александровича Половцова[31].

Коммерческая эволюция фирмы Штиглицев и расширение сферы ее деловых интересов следовали образцам бизнеса других процветавших торговцев, с которыми Штиглицы сотрудничали или соперничали. Внешнеторговые операции дополнялись банкирскими и промышленными, и хотя явной гиперболой является утверждение В. Кирхнера, что Штиглицам принадлежала монополия российской импортной торговли[32], но позиции их в этом секторе экономики действительно были весьма прочны. В 1816 г., например, торговый дом занял третье место в списке ведущих коммерческих фирм Петербурга после фирм П. Хаймбургера (P. Heimburger) и Мейера и Брюкснера (Meyer & Bruxner), на его долю приходилось около 4,6% всего портового товарооборота. Позднее фирма стала наиболее известным торговым домом Российской империи, далеко опередив своих ближайших конкурентов (см. табл. 38 выше) и только в 1850-е гг. утратив лидирующие позиции.

Согласно сложившейся торговой практике, «Л.Н. Штиглиц и К°» стремился минимизировать риски путем диверсификации своих интересов. Хозяин фирмы стал крупным землевладельцем, а торговый дом участвовал в салотопенной, сахарной и хлопчатобумажной промышленности, а также в строительстве

железных дорог. Штиглиц являлся и фактическим инициатором учреждения пароходной компании, осуществлявшей рейсы по маршруту Любек—Петербург. Его фирма стояла также у истоков страхового бизнеса в России. Но своей громадной известности Штиглиц достиг благодаря банковской деятельности.

Несомненно, он был весьма одаренным предпринимателем, но важной причиной его успеха стал доступ к западноевропейским источникам кредита. Штиглиц установил тесный контакт с банкирскими домами Гопе (Hopes) в Амстердаме и «Братья Бэринг» (Baring Bros.) в Лондоне, причем с последним он сотрудничал самым близким образом. В 1820 г. Штиглиц разместил огромный государственный заем России на сумму 40 млн руб. у лондонских и амстердамских банкиров.

К середине 1820-х гг. «Л.Н. Штиглиц и К°» являлся крупным покупателем векселей на Лондон, и корреспонденция фирмы с банкирским домом Бэрингов свидетельствует, что торговый дом имел деловые контакты более чем с 40 британскими торговыми фирмами, включая такие известные, как «Джон Митчелл» (John Mitchell), «Джон Губбард и К°» (John Hubbard & C°), «Томас Уилсон и К°» (Thomas Wilson & C°), «Э.Г. Брандт и К°» (E.H. Brandt & C°), «Джон Томас» (John Thomas), «Г. и Т. Эрл» (G. & T. Earl)[33], «Братья Торнтон» (Thornton Bros.), «Сэмюэл Торнтон и К°» (Samuel Thornton & C°) и «Джеймс Гилл и сыновья» (James Hill & Sons)[34].

В области потребительских товаров Л. Штиглиц являлся ведущим импортером в Россию хлопка, будучи также агентом Бэрингов по продаже сахара. В экспортной торговле Штиглиц тесно сотрудничал с Бэрингами в поставках в Британию русской шерсти и сала, причем объем продаж последнего продукта в 1830-х гг. превышал 100 тыс. ф. ст. ежегодно. В этом бизнесе Штиглиц тесно взаимодействовал с обосновавшейся в Таганроге фирмой «Имс и К°» (Yeames & C°), выступая комиссионером по их закупкам сала[35]. «Л.Н. Штиглиц и К°» помимо прочего импортировали в Россию красители, а коммерческая корреспонденция фирмы 1830-х гг. по поводу экспорта железа обнаруживает готовность торгового дома расширить арсенал выгодных экспортных операций[36].

В конце 1833 г. торговый дом «Л.Н. Штиглиц и К°» получил разрешение на строительство хлопчатобумажной прядильни в Петербурге. В заявлении по этому поводу хозяин фирмы пояснял, что предполагаемое предприятие будет оснащено 20—30 тыс. прядильных веретен, а объем его продукции составит 18—20 тыс. пудов пряжи в год. Фабрику планировалось разместить в 5-этажном кирпичном здании с паровым отоплением и газовым осве-

щением, станки должны были приводиться в действие паровыми машинами. Предприятие, начавшее функционировать в середине 1830-х гг., было названо Невской мануфактурой. Вместе с оборотным капиталом стоимость фабрики оценивалась в 1,5 млн руб., что дает представление о размахе промышленных инвестиций Штиглица. Штиглиц владел также пакетом акций Русской бумагопрядильной мануфактуры (в размере 256,5 тыс. руб. из общего основного капитала 3,5 млн руб.), которая была основана главой Александровской мануфактуры А.Я. Уилсоном (A.Y. Wilson) совместно с петербургским торговым домом «Мейсснер и Клейн» (Meissner & Klein) и внешнеторговой фирмой «Лодер и Буск» (Loder & Busk)[37]. Сахарная промышленность также являлась некоторое время серьезным источником доходов семьи Штиглиц. А.А. Половцов, зять барона А.Л. Штиглица, замечал по этому поводу, что сахароочистительный завод Штиглицев, расположенный на земельном участке Екатерингофской мануфактуры, приносил в год до 500 тыс. руб. и обеспечил Штиглицам финансовые ресурсы для строительства железнодорожной ветки до Петергофа[38]. Бароны Людвиг и Александр Штиглицы, впрочем, сохранили о себе бóльшую память как банковские деятели. Александр Штиглиц, с позволения императора и при финансовой поддержке банкирских домов «Гопе и К°» (Hope & C°), Амстердам, и «Братья Бэринг», Лондон, сыграл решающую роль в создании в 1857 г. особой организации для осуществления займа на строительство железных дорог — Главного общества российских железных дорог[39]. Он был назначен также управляющим созданного в 1860 г. Государственного банка России и, хотя ликвидировал в связи с этим родительскую фирму «Л. Штиглиц и К°», не оставил начатое отцом банковское поприще. Своим преемником в сфере частнобанковского бизнеса Александр Штиглиц избрал торговый дом «Винекен и К°» (Wyneken & C°), который, очевидно, возглавлял один из его родственников[40]. Хотя эта фирма располагала ограниченным собственным капиталом, но, по мнению финансовых кругов Петербурга, поддержка, которую мог оказать ей Штиглиц в случае затруднений, обеспечивала ей прекрасные перспективы[41]. «Винекен и К°» в 1860-х гг. вели дела с Ротшильдами, а также с комиссионерской лондонской фирмой «Бахмейстер и Остен» (Bachmeister & Osten), петербургским торговым домом «Уилкинс и Нэбо» (Wilkins & Naeboe) и фирмой «Рашен и К°» (Raschen & C°) в Лондоне[42]. Один из служащих-прокуристов дома «Винекен и К°» Керр (Kerr), по оценке агента Бэрингов в Петербурге, являлся «одним из лучших клерков в фирме Штиглицев» и «прекрасным бизнесменом»[43]. «Винекен и К°» успеш-

но продолжали банковскую деятельность, а управляющим фирмой был назначен ставленник барона Штиглица, который стал и акционером Русского Торгово-промышленного банка[44].

Что касается промышленных интересов барона Александра Штиглица, то они в значительной мере перешли к его воспитаннице Н.М. Июневой. Когда в 1861 г. 17-летняя девушка вышла замуж за государственного чиновника А.А. Половцова, ее приданое составило несколько миллионов рублей, а после смерти в 1884 г. А. Штиглица она унаследовала, кроме того, 16—17 млн руб. В 1883 г. А.А. Половцов купил на имя жены Богословские каменноугольные копи, а в 1894 г. построил один из крупнейших металлургических заводов на Урале, названный в честь Н.М. Половцовой Надеждинским. Половцовы являлись также акционерами Кренгольмской мануфактуры, им принадлежал контрольный пакет акций Невской бумагопрядильной мануфактуры, Невской ниточной мануфактуры (основана в 1888 г.) и Екатерингофской мануфактуры.

Невская бумагопрядильня развивалась весьма успешно. После смерти в 1843 г. отца Александр Штиглиц получил позволение преобразовать единоличное предприятие в акционерную компанию с основным капиталом в 1 млн руб. Из 2 тыс. выпущенных акций Штиглиц приобрел 1190, Роберт Крэйг (Robert Craig) — 510, а три остальных пайщика, А. Евреинов, Р. Гамбургер (R. Hamburger) и А. Турнесен (A. Turneysen), — по 100 акций каждый. Число занятых на предприятии к 1861 г. превышало 2 тыс. чел. К тому времени Невская мануфактура являлась, безусловно, крупнейшей бумагопрядильной фабрикой России с капиталом свыше 7 млн руб.

Половцовым принадлежало также множество спиртоочистительных и мукомольных заведений в Тамбовской и Воронежской губерниях. Однако же деятельность этих предприятий оказалась убыточной, и капитал Н.М. Половцовой значительно сократился[45]. В 1890-х гг. ниточное предприятие Половцовых столкнулось с жесткой конкуренцией со стороны шотландского концерна «Дж. и П. Коутс» (J. & P. Coats)[46].

Под влиянием растущего в 1890-х гг. национализма в русских деловых кругах заслуги барона Александра Штиглица, равно как и Людвига Кнопа, начали ставиться под сомнение. В 1896 г. А. Хорн (A. Horn), позднее редактор-издатель «Journal de St. Petersburg», следующим образом отозвался о вкладе А. Штиглица в развитие Государственного банка России, который тот возглавлял в 1860—1866 гг.: «С тем, чтобы подчеркнуть обновленный характер учреждения, его главой был поставлен не общественный деятель, а старый банкир барон Александр Штиглиц, пред-

приниматель, чье состояние обеспечивало ему независимость действий и который оставил свою банкирскую фирму ради поста управляющего Государственным банком России. Он полностью отдался работе, но, к сожалению, следует откровенно признать, что его личность не соответствовала поставленной задаче. Он не был настоящим бюрократом, и еще меньше он был финансистом. Он был честным парвеню, скромным и робким, пораженным важностью своего поста и выпавшей на его долю честью, но недостаточно осознающим ответственность своего нового положения; или, точнее говоря, он рассматривал свои обязанности только с одной точки зрения, а именно с позиции правительства, благодаря которому он занимал высокий пост. Мы можем оставить барона Штиглица в покое, заметив только, что ему пришлось покинуть свою должность в период кризиса 1866 г.»[47].

Этот приговор звучит, пожалуй, слишком резко. Более корректным нам представляется наблюдение Блэквелла, согласно которому Штиглиц, хотя и являлся искусным предпринимателем, «не был достаточно подготовлен как экономист и финансовый эксперт, способный преодолеть сложные проблемы русских государственных финансов. Барон Штиглиц осознавал свои недостатки и принял предложенный ему пост управляющего Государственным банком только будучи уверен, что реальную административную работу в банке будет вести его помощник Е. Ламанский»[48].

7.4. «Л. Кноп и К°» (L. Knoop & C°)

Хотя Людвиг Кноп (Ludwig Knoop) провел в Великобритании всего около двух лет перед тем, как в 1840 г. отправиться в Россию, есть доля истины в наблюдении дореволюционного автора о том, что Кноп «принес с собой в Россию английский капитал, английскую технологию, английские товары и английских рабочих, и это побуждает рассматривать его как английского представителя»[49]. Торговый дом, основанный им в России в 1852 г., стал не только ведущим импортером в Россию хлопка и текстильного оборудования, но и крупнейшим хлопчатобумажным производителем, владеющим собственными предприятиями и участвующим в качестве акционера в других текстильных фирмах, а также видной фигурой русского банковского мира[50]. Торговый дом «Л. Кноп и К°» был также интегрирован в британскую и американскую хлопкоторговую систему; он участвовал в банковской деятельности в Великобритании, и его британские партнеры установили тесные связи с некоторыми британскими

промышленными фирмами, в правления которых входил Кноп, представляя их интересы в России.

Движущей силой торгового дома являлся Иоганн Людвиг Кноп (Johann Ludwig Knoop) (1821—1894), родившийся в Бремене (Германия). Его отец был неудачливым торговцем табаком, а мать происходила из семьи красильщика близлежащей деревни Гропелинген. Получив начальное образование, Людвиг Кноп в 1835 г. поступил на три года учеником в торгово-комиссионную фирму Герхарда Мейера (Gerhard Meyer) в Бремене. В 1838 г. он последовал примеру старшего брата Даниэля и отправился в Манчестер для работы в торговом доме «Де Джерси и К°» (De Jersey & C°).

Фирма «Де Джерси и К°» была основана в 1825 г. Кэри Б. де Джерси (Carey B. de Jersey), который предоставил весь небольшой начальный капитал, и Чарльзом Баротом (Charles Baroth), остзейским немцем, подданным Российской империи, женатым на представительнице одного из самых известных английских семей Петербурга — Гот (Hoths), владельцах крупнейшего в России канатного завода. В 1827 г. Барот оставил службу в «Де Джерси и К°» и, по некоторым данным, переселился из Манчестера в Петербург, где его семейство продолжало заниматься англо-русской торговлей вплоть до начала XX в. Его место в фирме занял дядя Людвига Кнопа Андреас Фрерихс (Andreas Frerichs)[51], который обосновался в Англии с 1816 г. в расчете на деловую карьеру. В 1833 г. в число совладельцев «Де Джерси и К°» вошел и его младший брат Иоганн Фрерихс (Johann Frerichs), усилив семейные позиции в торговом доме, а вскоре братья Фрерихс становятся единственными совладельцами фирмы. Когда младший брат Людвига Кнопа Юлиус в 1840-х гг. поступил в эту фирму и женился на единственной дочери Иоганна Фрерихса Теодоре, позиции Кнопов в фирме существенно укрепились, поскольку ни один из братьев Фрерихс не имел мужского потомства.

В конце 1839 г. перед Людвигом открылась возможность отправиться в Россию для работы в качестве помощника представителя «Де Джерси и К°» в Москве Франца Хольцхауэра (Franz Holzhauer). В этот период фирма занялась экспортом в Россию хлопчатобумажной пряжи, но объем сделок, заключаемых Хольцхауэром в пользу его компании, оставался невысок (см. табл. 41). В биографии Кнопа, написанной его дочерью, есть упоминание о том, что в конце 1840-х гг. отношения «Де Джерси и К°» и Хольцхауэра обострились, а в начале 1850-х гг. вообще были прерваны. Появление в материалах о русской внешней торговле в 1850-х гг. имени И. (Иоганна? — *С.Т.*) Фрерихса позволяет предположить,

что Иоганн Фрерихс в этот переходный для фирмы период сам отправился в Россию для наблюдения за ходом дел.

Таблица 41

Импорт товаров в Россию представителями фирмы «Де Джерси и К°» (De Jersey & C°), 1847—1856 гг. (руб.)

Год	Ф. Хольцхауэр (F. Holzhauer)	Л. Кноп (L. Knoop)	И. Фрерихс (I. Frerichs) (?)
1847	1328759	—	—
1848	1885695	—	—
1849	2261557	—	—
1850	2172787	—	229723
1851	1280455	—	—
1852	771551	894611	—
1853	963215	2512119	2686224
1854	—	1165008	—
1855	—	1822374	—
1856	—	528393	7074800

Источник: Государственная внешняя торговля в разных ее видах... [на 1847—1856 гг.]. СПб., 1847—1856. Табл. XLII. В 1854—1855 гг. торговые обороты сократились в результате Крымской войны.

Конечно, между недостаточно инициативным Хольцхауэром и его молодым честолюбивым помощником сложились непростые отношения, но Кнопу тем не менее была предоставлена возможность развить рынок в России для поставок текстильного оборудования[52]. В 1843—1847 гг. Кнопу доверили оснащение восьми российских бумагопрядильных мануфактур, среди его первых клиентов значились такие известные русские текстильные магнаты, как Баранов, Балашов, Гусев и Морозов[53]. Стоит задаться вопросом, почему крупные кредиты из Англии стали фактором стремительного развития российской хлопкопрядильной отрасли. Возможным ответом представляется предшествующий успех Охтинской бумагопрядильни, учрежденной фирмой «Де Джерси и К°» (De Jersey & C°), а также Иоганном и Генрихом Фрерихсами (Frerichs), которые приходились Людвигу Кнопу дядьями. Фактически Охтинская фабрика был «номером один» в том, что касается системы шифровки, которой пользо-

вались «Де Джерси и К°» и Кнопы для сохранения коммерческой тайны.

По общему мнению, поворотным моментом в карьере Людвига Кнопа стало оснащение Никольской мануфактуры Саввы Морозова в 1847 г., благодаря чему он заслужил репутацию надежного поставщика станков и машин для русской текстильной промышленности, хотя собственный торговый дом был открыт им только в 1852 г. Как это ни парадоксально звучит, 1847 г. мог стать и началом конца российской карьеры Кнопа. В этом году фирма «Де Джерси и К°» была вынуждена приостановить коммерческие операции под грузом долгов в общей сумме 600 тыс. ф. ст., и эта цифра косвенным образом отражает огромный масштаб ее деятельности в тот период. Кризис был вызван банкротством банкирского дома «Джон Томас и сын и Лефевр» (John Thomas & Son and Lefevre), крупного заведения с филиалами в Лондоне, Москве и Петербурге, которое приняло к учету векселя «Де Джерси и К°» на общую сумму 180 тыс. ф. ст. В конце концов все обошлось благополучно. «Де Джерси и К°» оказалась в состоянии пережить трудную пору, и вскоре ее дела в России и Великобритании вновь пошли успешно. В 1861 г. Кноп ввез в Россию товаров на общую сумму 7794804 руб. и занял первую строчку в списке российских импортеров.

Став пионером ввоза в Россию оборудования и сырья для строящихся фабрик, получив доступ к западноевропейским источникам сырья и благодаря выдающимся личным качествам, Кноп сыграл заметную роль в истории российской текстильной промышленности. Совместно с братьями Хлудовыми и К.Т. Солдатенковым, которым принадлежала меньшая часть акций, он выстроил Кренгольмскую мануфактуру в Эстляндии, огромное предприятие, оснащенное машинами, приводимыми в действие силой падающей воды. Фабрика была пущена в октябре 1858 г. и к концу XIX в. считалась крупнейшим текстильным предприятием в мире. В предпринимательской стратегии Кнопа мануфактуре было отведено место производителя хлопчатобумажной пряжи низких сортов, которую было проще изготавливать в России, чем импортировать из-за высоких таможенных тарифов. Кренгольмская фабрика помогла Кнопу сохранить контроль за поставкой пряжи для российской хлопчатобумажной промышленности.

Кноп также владел крупными пакетами акций таких важных текстильных фирм, как Высоковская, Вознесенская и Екатерингофская мануфактуры, и многих компаний, с которыми он вел

дела, он часто принимал в оплату поставок машин, ввозимых им из Англии, акции этих фирм, тем самым позволяя им увеличивать размер основного капитала. К концу XIX в. торговый дом прекратил эту практику, но, по данным С.О. Загорского, относящимся к началу XX в., Кнопы участвовали в правлениях 10 промышленных компаний и еще в 15 других являлись крупными акционерами. Положение совладельца давало фирме Кнопов возможность сохранять функцию основного поставщика как сырья, так и текстильного оборудования.

Для торгового дома было очень сложно слить свои участия в российской текстильной промышленности в единую организацию, поскольку компании, в которых он был заинтересован, были рассредоточены по территории Российской империи. Попытка в 1915 г. создать акционерную компанию Кнопов с основным капиталом 80 млн руб. не удалась из-за противодействия других акционеров, и семейство должно было удовлетвориться более скромной холдинг-компанией «Волокно» с капиталом 20 млн руб.

Внешнеторговая деятельность Кнопов на всем протяжении существования их фирмы заключалась по преимуществу в импорте сырья, полуфабрикатов и машин для текстильного производства, и промышленные интересы семейства в России также сосредотачивались почти исключительно в текстильной индустрии. Фирма была финансово заинтересована в российской угольной промышленности, а именно в фирме Р. Гилля (Hills Collieries), которая являлась постоянным поставщиком каменного угля и хлопка-сырца через отделение торгового дома в Петербурге[54]. В определенной степени эта очевидная диверсификация могла быть связана с потребностью в снабжении топливом собственных предприятий Кнопов и фабрик их клиентов. Но создание компании, учрежденной Кнопами и Вогау в 1911 г. для разведки полезных ископаемых, наводит на мысль о том, что они искренне желали извлечь выгоду из своих связей с британским капиталом и стремились стать важным посредником на западноевропейском довоенном рынке с тем, чтобы заняться разработкой имевшихся в России богатых залежей полезных ископаемых. Однако в итоге эта затея не увенчалась успехом[55].

Участие фирмы Кнопов в российском банковском секторе, по всей вероятности, также отчасти объясняется стремлением к вертикальной интеграции в смежные с переработкой хлопка и промышленным текстильным производством сферы. Проведенное Ю.А. Петровым исследование показало, что в довоенный период Кнопы не только оказывали сильное влияние на Московский Купеческий и Московский Учетный банки, но также

имели представителей в правлениях банков Московского Торгового, Московского частного и «И.В. Юнкер и К°»[56]. До 1911 г. фирма владела контрольным пакетом акций Андреевского торгово-промышленного товарищества, компании по закупке хлопка в российской Средней Азии, а вскоре после этого приобрела значительный пакет акций Товарищества Р.Ш. Потеляхова, другой хлопкоторговой фирмы этого региона. В канун Первой мировой войны торговый дом ежегодно предоставлял хлопкоторговой фирме Потеляхова в Средней Азии кредит в размере 8 млн руб. Торговый дом «Л. Кноп и К°» являлся также крупным акционером Московского Учетного коммерческого банка, шесть из семи отделений которого располагались в городах Средней Азии и являлись значительными кредиторами местных хлопкоторговцев. Председателем совета Московского Учетного банка в 1904—1914 гг. состоял глава торгового дома барон А. Кноп. Возможно, это было связано с планами торгового дома по расширению сбыта изделий своих предприятий по азиатской границе. В 1911 г. фирма Кнопов совместно с наиболее крупными текстильными фабрикантами приняла участие в учреждении Русского экспортного товарищества, которое успешно выдерживало конкуренцию с английскими промышленниками в Персии и намеревалось развить вывоз русских тканей на Дальний Восток. В канун мировой войны Кнопы стали инициаторами создания Общества внутренней и вывозной торговли — еще одной компании по сбыту изделий текстильной промышленности. Основной капитал общества в сумме 15 млн руб. был распределен между тремя текстильными фирмами: Товариществом мануфактур Н.Н. Коншина в Серпухове, Товариществом мануфактур А. Гюбнера и Товариществом Даниловской мануфактуры. Поскольку торговый дом «Л. Кноп и К°» являлся крупным акционером всех трех текстильных компаний, он, вероятнее всего, оказывал преобладающее влияние и на деятельность торгового предприятия. Общество внутренней и вывозной торговли организовало сеть складов в Европейской России, Средней Азии, на динамично развивавшемся сибирском рынке, а размер его основного капитала свидетельствует о серьезности намерений компании по освоению новых рынков.

Деятельность торгового дома ни в коей мере не ограничивалась территорией Российской империи. Он распространил свое влияние на Великобританию и хлопководческие центры Северной Америки, Индии и Египта.

В Великобритании Людвиг Кноп тесно сотрудничал с братом Юлиусом (1822—1893), который в качестве главы фирмы «Де Джерси и К°» руководил британским сектором деловой империи

Кнопов в период ее быстрого расширения. Он сыграл ключевую роль в налаживании отношений с такими британскими машиностроителями, как производители текстильных станков «Братья Платт» (Platt Bros.) из Олдхэма и фабрикант паровых машин Джон Мазгрэйв (John Musgrave) из Болтона, но, как свидетельствуют данные таблицы 42, «Л. Кноп и К°» не ограничивался контактами только с британскими предприятиями.

Таблица 42

Западноевропейские контрагенты торгового дома «Л. Кноп и К°», 1900-е гг.

Название компании, ее местонахождение	Вид продукции или род деятельности
Platt Bros. (Oldham)	Текстильное оборудование
Mather, Platt & C° (Salford)	Текстильное оборудование, источники энергии, отбельные и фильтровальные машины
John Musgrave & Sons (Bolton)	Паровые двигатели
Hick Hargreaves & C° (Bolton)	Паровые двигатели
S. Lawson & Sons (Leeds)	Станки для производства веревок и канатов
Bailey & Leetham (Hull)	Судоходство
Edward Green & Son (Wakefield)	Нет св.
Jos. Sykes Bros. (Huddersfield)	Нет св.
John Ashton & Son (Manchester)	Нет св.
Wright, Turner & Son (Pendleton)	Нет св.
James Kenyon & Son (Bury)	Нет св.
Keller-Dorian (Германия)	Лабораторное оборудование и вентили
A. Buttner (Германия)	Котлы и насосы

Источники: Fiftieth Anniversary Presentation to De Jersey & C°; Промышленность и торговля. 1908. 1 янв.

Хотя «Л. Кноп и К°» представлял значительное число иностранных компаний в России, в 1890-х гг. он подвергся острой критике со стороны Русского технического общества за слабость его технологического отдела по сравнению с огромным и хорошо руководимым коммерческим отделом. В этом отношении, как представляется, деятельность торгового дома носила, так

сказать, английский характер, поскольку она соответствовала сетованиям на английский заграничный маркетинг второй половины XIX в. Несмотря на огромные инвестиции торгового дома «Л. Кноп и К°» в российскую текстильную промышленность, его ориентация продолжала оставаться скорее коммерческой, чем производственной.

Юлиус Кноп сыграл заметную роль на ранней стадии вовлечения торгового дома в банковские операции. Он воспользовался источниками кредита в лондонском Сити и способствовал превращению компании «Де Джерси и К°» в банковское учреждение. В 1871 г. «Де Джерси и К°» установила контроль за торговым домом «Уильям Беркфелд и К°» (William Berkefeld & C°) и банкирским домом «Лефевр и К°» (H.S. Lefevre & C°) в Лондоне. В том же году Бэринги отмечали, что «все эти фирмы весьма респектабельны, но так связаны друг с другом различными способами, что затруднительно сказать, кто же из них трех несет основную ответственность»[57]. В действительности таковой являлась фирма «Де Джерси и К°», но фирма Кнопов, по всей видимости, придерживалась осторожной политики в отношении ее активов.

Как и другие мировые лидеры торговли, торговый дом «Л. Кноп и К°» стремился распространить сферу своего влияния на источники поставок сырья. В 1864 г. он организовал контору в Бомбее, а не позднее 1873 г. установил контакт с хлопковым рынком Египта. В этом году британский и российский сектора концерна Кнопов были переданы под руководство Юлиуса Амбургера (Julius Amburger) (1847—1881), предварительно приглашенного на службу в торговый дом. Он являлся российским подданным немецкого происхождения и ранее самостоятельно торговал в Александрии[58].

После кончины Амбургера в 1881 г. Кноп инвестировал 50 тыс. ф. ст. в фирму его преемника — «Эрнест Маллесон и К°» (Ernest Malleson & C°), младшим партнером которой оставался до 1891 г. Но главным источником хлопка для российской текстильной промышленности являлись США. Здесь Кноп основал собственную хлопкоторговую фирму. В 1863 г. в Нью-Йорке было учреждено генеральное комиссионное агентство «Кноп, Ханнеман и К°» (Knoop, Hanneman & C°). К 1875 г. оно имело отделения в Новом Орлеане, а после выхода из его состава Ханнемана в 1879 г. название агентства было изменено на «Кноп, Фрерихс и К°» (Knoop, Frerichs & C°) и открыты новые конторы в Чарльстоне и Саванне. Эти фирмы оставались в финансовой зависимости от «Де Джерси и К°», а их основной функцией была, очевидно, поставка российскому торговому дому Кнопов хлопка-сырца. Попытки российского правительства расширить

использование собственного среднеазиатского хлопка привели к тому, что Кнопы утратили интерес к американскому хлопковому рынку, и в 1907 г. по взаимному соглашению партнеров торговая фирма в США была ликвидирована.

Успех фирмы Кнопов был, несомненно, связан с предпринимательским талантом обоих братьев, Людвига и Юлиуса, и в некоторой степени также с готовностью членов разросшегося семейства Кнопов принять участие в их операциях всемирного масштаба, в том числе, разумеется, и в британских фирмах, связанных с российским торговым домом Кнопов. Отдаленный родственник Кнопов директор правления «Де Джерси и К°» Е.В. Громме (E.W. Gromme) являлся также директором фирмы «Братья Платт» (Platt Bros.) в Олдхэме; текстильное оборудование, производимое этой фирмой, являлось главной статьей импорта фирмы Кнопов в Россию. Громме состоял также директором фирмы Джона Мазгрэйва (John Musgrave) в Болтоне, как и внук Людвига Кнопа Иоганн Людвиг Кноп (Johann Ludwig Knoop) (о семейных и деловых связях Кнопов см. в Приложении 2, табл. 2).

По всей вероятности, члены обширного семейства Кнопов, равно как их бывшие партнеры и служащие, обладавшие капиталом, вкладывали свои средства в торговый дом, и в результате в начале XX в. фирма приобрела характер инвестиционной группы. Так, в 1917 г. «Де Джерси и К°» от имени своих совладельцев и вкладчиков вложила более 44 млн руб. в акции российских торгово-промышленных компаний помимо кредиторской претензии в размере свыше 900 тыс. ф. ст. за товары, отправленные в Россию, включая кредит на 638 тыс. ф. ст. российской холдинг-компании Кнопов «Волокно» и на 214 тыс. ф. ст. Товариществу Московского автомобильного завода[59].

Хотя Людвиг Кноп принял российское подданство и был пожалован титулом российского барона, его семейство никогда не интегрировалось полностью в русское деловое сообщество. Кнопы оставались, по существу, интернациональной династией. В 1861 г. Людвиг Кноп вернулся на постоянное жительство в Бремен и впоследствии поводил в России только несколько месяцев в году. Его сыновья получили коммерческое образование за пределами России. Отношения старшего Кнопа с русским деловым миром оставались весьма теплыми, поскольку многие из членов этого сообщества были обязаны деловым успехом сотрудничеству с Кнопом. Однако следующему поколению династии пришлось работать в обстановке растущего национализма, хотя разносторонний характер деятельности фирмы Кнопов, вероятно, притуплял антагонизм. Третье поколение династии, ко-

торое вступило в семейное дело в начале 1900-х гг., установило родственные связи с русским предпринимательским миром: один из внуков Людвига Кнопа женился на падчерице московского чаеторговца М.П. Медведева, другой сочетался браком с представительницей могущественного клана Мамонтовых[60]. Но они продолжали придерживаться космополитического образа жизни, часть года проводя в фамильном имении Мюленталь (Schloss Muehlental) близ Бремена. По своему *modus vivendi* как в частной жизни, так и в деловой практике Кнопы являлись действительно интернациональным семейством.

7.5. «Эджертон Губбард и К°» (Egerton Hubbard & C°)

Эволюция торгового предприятия Губбардов в России раскрывает множество проблем, с которыми приходилось сталкиваться здесь иностранным коммерсантам. Менеджмент фирмы Губбардов демонстрирует слабость стратегии управления разветвленной коммерческой, финансовой и промышленной группой издалека — такого рода предприятие требовало непрерывного управления делом на месте. Эти недостатки усугублялись тем, что партнеры должны были тратить много своего времени на исполнение директорских обязанностей в лондонском Сити. Кроме того, их российский опыт дает представление об опасности, связанной с процедурой семейного наследования, и риске сочетания коммерческих и промышленных интересов.

Семья Губбардов установила коммерческие отношения с Россией во второй половине XVIII в., когда Уильям Губбард (William Hubbard), отец которого, пастор из Степни (Stepney), был женат на небогатой прихожанке, отправился сначала в Архангельск, а затем в Петербург, где и скончался в 1783 г.[61] Его дело продолжили двое сыновей: Джон (1776—1847), который руководил семейным предприятием в Петербурге, и Уильям, отвечавший за дела фирмы в Лондоне [хотя в 1791 г. оба брата находились в Петербурге и Джон выступал свидетелем на бракосочетании Уильяма с Маргарет Уилкинс (Margaret Wilkins)][62]. В 1801 г. Джон Губбард женился на Мериэн Морган (Marian Morgan), дочери Джона Моргана (John Morgan). Первенцу дали имя Джон Геллибранд (John Gellibrand). Таким образом, эта семейная пара была в родстве с владельцами известных лесоторговых фирм «Морган, Геллибранд и К°» (Morgan, Gellibrand & C°), Лондон[63], а также «Кларк, Морган и К°» (Clarke, Morgan & C°) и связанных с ними компаний, сыгравших важную роль в экспор-

те русского леса в XIX в.[64] Позднее, когда фирма «Генри Кларк и К°» (Henry Clarke & C°) в Лондоне объявила, что является агентом петербургской фирмы «Кларк и К°» (Clarke & C°), торговый дом «Дж. Губбард и К°» (J. Hubbard & C°) был упомянут в качестве делового партнера[65]. По крайней мере двое из девяти отпрысков Джона Губбарда заключили браки, способствовавшие процветанию фамильного бизнеса: Фанни (Fanny) вышла замуж за Дюрранта (Durrant)[66], а Луиза — за представителя семейства Пэришей (Parish). В 1806 г. война повлекла за собой временное свертывание русского бизнеса Губбардов. Джон Губбард возвратился в том же году в Англию, где приобрел поместье Эджертон (Egerton) близ Мэйдстона (Maidstone) в графстве Кент, где и оставался до 1816 г., когда он возобновил бизнес в России, но руководил им главным образом из своего поместья[67].

Образ жизни Губбардов на этой ранней стадии и занимаемое ими положение в обществе наводят на мысль, что их коммерческая деятельность в России принесла семейству немалые прибыли. Упомянутый старший сын Джона Губбарда Джон Геллибранд (1805—1889) получил образование в частном пансионе. В 1816 г. он был отправлен в Бордо, где прожил четыре года. В 1821 г. он вступил в семейную фирму, а в 1838 г. был избран управляющим Банка Англии[68]. С 1853 по 1875 г. он возглавлял Комиссию по займам для организации общественных работ (Public Works Loan Commission). Активно проявил он себя и на политической арене (в 1859—1868 гг. был одним из региональных лидеров консервативной партии), а в 1874—1887 гг. в лондонском Сити. В 1887 г. он был пожалован званием пэра с титулом барона Эддингтон (Baron Addington) в графстве Суррей (County of Surrey). Он женился на Марии (Maria), старшей дочери 8-го лорда Нэпьера (8th Lord Napier)[69]. Своими коллегами по коммерции он воспринимался как одна из ведущих фигур англо-русской торговли и был избран на почетную должность управляющего Русской компанией (Governor of the Russia Company)[70]. Он зарекомендовал себя и как филантроп, выстроив церковь Св. Олбана на Брук-стрит в Холборне (St. Albans Church, Brook Street, Holborn)[71].

Старший из сыновей Джона Губбарда, Джон Геллибранд, вел дела фирмы в Лондоне, а младший сын, Уильям Эджертон (William Egerton), был направлен в Петербург для налаживания бизнеса в России. В Петербурге он находился с 1829 по 1842 г. У него было четыре сына — Уильям (Willian), Эдуард (Edward), Эрнест (Ernest) и Кирилл (Cyril) — и три дочери, одна из которых, Эллен Софи (Ellen Sophy), в 1851 г. вышла замуж за лорда Стюарта Рэндела (Lord Stuart Rendel, 1834—1913). Впоследствии

этот брак сыграл решающую роль в спасении семейной коммерческой фирмы Губбардов. Лорд Рэндел являлся состоятельным человеком[72] и был способен оказать существенную финансовую помощь предприятию Губбардов в критический момент.

Торговые дела Губбардов в середине XIX в. складывались чрезвычайно успешно, за исключением периода Крымской войны, когда в 1854—1855 гг. фирме пришлось приостановить операции с Россией. По оценке коммерческих кругов, относящейся к 1843 г., фирма Губбардов являлась «безусловно надежной в своих начинаниях»[73]. По объему прибылей от внешнеторговых операций, согласно данным Департамента таможенных сборов Министерства финансов, торговый дом «Эджертон Губбард и К°» в период 1830—1863 гг. постоянно входил в пятерку ведущих британских торговых фирм в России и в десятку крупнейших иностранных внешнеторговых компаний. В 1863 г., например, он занимал четвертое место среди торговых домов, занятых во внешней торговле России[74].

Представитель «Братьев Бэринг» (Baring Bros.) в России Чарльз Джаттинг отмечал: «Английские фирмы здесь (в Петербурге. — *С.Т.*) и их лондонские связи в целом довольно представительны и значительны, но за исключением "Г. Лодера и К°" [G. Loder & C°] и, возможно, "Губбарда и К°" [Hubbard & C°], строго говоря, не относятся к первоклассным заведениям»[75].

Губбарды являлись также одними из пионеров хлопчатобумажной промышленности в России. Согласно русским источникам, в 1844 г. Губбард построил Петровскую бумагопрядильную мануфактуру, которая была преобразована в паевое товарищество в 1851 г. (сами Губбарды ввод предприятия в действие относят к несколько более ранней дате[76]: прядильная фабрика вступила в строй в 1842 г., а ткацкая — в 1853 г.). Позднее Губбарды купили Спасскую мануфактуру, расположенную по соседству с Петровской. Спасская ткацкая мануфактура была основана в 1839 г. фридрихсгамским купцом Ф.Ф. Рейтом (F.F. Reith). После его смерти в 1852 г. вдова и три компаньона учредили акционерную компанию — Товарищество Спасской бумагопрядильной и ткацкой фабрики[77]. В 1867 г. Губбарды начали производство набивных тканей на приобретенной незадолго до этого Шлиссельбургской печатной мануфактуре, основанной еще в конце XVIII в.[78] К 1880-м гг. все три упомянутых предприятия контролировались семейством Губбардов[79].

В 1897 г. была зарегистрирована Англо-Русская хлопковая компания как инвестиционная компания, которая держала акции и обслуживала финансовые потребности трех упомянутых предприятий. Акционерный капитал этой компании, который

был распределен в основном между членами семейства Губбардов и их близкими родственниками, составлял около 340 тыс. ф. ст., причем на долю Петровской мануфактуры приходилось 126,5 тыс., Шлиссельбургской — 127,5 тыс. и Спасской — 85 тыс. ф. ст.[80] Единственным крупным акционером со стороны был петербургский суконный фабрикант Чарльз Торнтон (Charles Thornton)[81].

Торговый дом «Эджертон Губбард и К°» в Петербурге был зарегистрирован как банкирский дом, генеральный агент и менеджер Англо-Русской хлопковой компании, занимавшейся поставкой и продажей хлопковых материалов и новых машин. Такая организация приносила совладельцам торгового дома гораздо больше прибыли, чем если бы он состоял простым акционером компании. Фабрики служили для семьи, по выражению одного из Губбардов, «молочной коровой»[82]. Это иллюстрирует недостаток агентской системы, которая была рассмотрена в работах С.Д. Чэпмена, подчеркивавшего, что для владельцев управляемых таким образом предприятий «на первом плане была не внутренняя рентабельность, а комиссионные выплаты партнерам фирмы»[83].

Губбарды с трудом приспосабливались к менявшимся на рубеже XIX—XX вв. условиям маркетинга в российской текстильной промышленности. До того времени сбыт изделий осуществлялся через узкий круг посредников, но с 1900-х гг. Губбарды вынуждены были войти в контакт с широкой сетью розничных торговцев, что потребовало больших усилий, более детального знакомства с русским торговым сообществом, крупных финансовых ресурсов и, поскольку речь шла о территориальном расширении сферы сбыта, более основательного знания российского текстильного рынка. Губбарды обладали недостаточными предпринимательскими качествами и коммерческой подготовкой для того, чтобы адекватно реагировать на изменившиеся обстоятельства, и невыразительная работа их предприятий в этот период особенно контрастировала с успехами другой британской текстильной фирмы в Петербурге, а именно торгового дома «Воронин, Лютш и Чешир» (Voronin, Leutsch and Cheshire). Эта фирма появилась в 1868 г. в результате партнерского соглашения между ткацким фабрикантом из Манчестера Чеширом и русским торговцем тканями Я.А. Ворониным. Эта фирма набрала обороты в 1870-е гг., и формула ее успеха, как удачно подметил Ф.В. Карстенсен, заключалась в соединении технологического контроля над производством со стороны англичан с коммерческим сбытом изделий, который оставался в руках русских[84].

Тем не менее основная угроза благополучию Губбардов в России крылась не столько в слабом маркетинге, сколько в относительно высокой оснащенности русского предприятия в целом. Внешне их дело выглядело солидным вплоть до конца XIX в., но все явственней обозначалась проблема выживания. В 1870-х гг. появились первые признаки финансовых затруднений[85]. Кредитный рейтинг Губбардов оставался высоким, хотя упомянутый агент Бэрингов в Петербурге, Чарльз Джаттинг, в 1877 г. отмечал, что «Эджертон Губбард и К°» столкнулись с трудностями при переводе векселей на их лондонскую фирму. «Эта временная заминка в делах торгового дома, — говорилось в донесении Джаттинга, — который весьма уважаем и, по общему мнению, состоятелен, отчасти вызван тем обстоятельством, что в то время как петербургская фирма всегда выписывала векселя по преимуществу на Лондон, лондонская фирма в последнее время также начала выписывать крупные пакеты векселей на Петербург, и это вызвало в деловых кругах беспокойство, которое, я уверен, является беспочвенным. Фирма, несомненно, вложила крупный капитал в свои российские фабрики, но до последнего времени их прядильный, ткацкий и ситцепечатный бизнес был весьма прибылен, и маловероятно, что нынешний застой в торговых делах продлится долгое время»[86].

Начало семейных проблем было положено завещаниями Уильяма Эджертона Губбарда-старшего (William Egerton Hubbard Senior, 1812—1883) и Джона Геллибранда Губбарда, 1-го барона Эддингтон (John Gellibrand Hubbard, the 1st Baron Addington, 1805—1889). У обоих были многочисленные семьи, и оба переоценили способность своего предприятия приносить высокие прибыли, необходимые для поддержания потомством уровня благосостояния, предусмотренного в завещаниях. Финансовое давление на фирму вследствие этого осложнило жизнь следующему поколению Губбардов, отвечавшему за семейную фирму, а именно Уильяму Эджертону Губбарду (William Egerton Hubbard), сыну Уильяма Эджертона Губбарда-старшего, ведшему дела вплоть до своей смерти в 1918 г., и его кузену Эвелину Губбарду (Evelyn Hubbard, 1852—1934), младшему сыну 1-го барона Эддингтон, вступившему в фирму в 1875 г.[87] Его старший брат, 2-й барон Эддингтон (2nd Baron Addington), также значился партнером фирмы «Джон Губбард и К°» (John Hubbard & C°), но его роль была всего лишь номинальной[88].

При этом оба кузена уделяли внимание не только и не столько русскому бизнесу. Разумеется, он был на периферии их интересов по сравнению с делами в Англии. Уильям Э. Губбард являлся директором крупного коммерческого банка (London and

County Bank), принимал активное участие в благотворительных акциях, в то время как Эвелин Губбард в 1890—1909 гг. занимал пост директора Банка Англии (Bank of England), в 1900—1930 гг. возглавлял совет крупной страховой компании (Guardian Assurance Company) и отличался активностью в политической области, будучи в 1896—1900 гг. членом парламента от консервативной партии[89]. Однако же, когда финансовое давление на предприятие Губбардов усилилось, он сложил с себя полномочия члена парламента, чтобы уделять больше внимания семейному бизнесу[90]. Коммерческое положение фирмы Губбардов в конце XIX — начале XX в. их современниками воспринималось как вполне устойчивое. Помимо трех текстильных предприятий, в России они получали доход от банковской и торговой деятельности. Они открыли, например, агентство по продаже машин, которое, по отзывам, оказалось весьма рентабельным, имели в России особого агента, целиком занятого в этой сфере бизнеса. Губбардам принадлежало некоторое количество акций таких компаний, как Англо-Галицийское нефтяное общество (Anglo-Galician Oil), Русская нефтяная компания (Russian Petroleum Company), синдикат «Дагестан» (Daghestan Syndicate), компания «Уралит» (Uralite Company) и Общество русских угольных копей (Russian Collieries). В последней из упомянутых компаний Уильям Э. Губбард в 1899 г. занимал пост председателя совета[91].

Помимо текстильной индустрии, основные свои инвестиции Губбарды направили на заготовку леса в районе Онежского озера на Севере России и в районе озера Утра на северо-востоке Финляндии. Одни лесные дачи в районе озера Утра, без онежских, оценивались Губбардами в 1899 г. в 250 тыс. ф. ст., а за вычетом лежащей на них задолженности в 60 тыс. ф. ст. — в 190 тыс. ф. ст.

Несмотря на видимую финансовую мощь, торговый дом в обоих проблемных случаях выручил их богатый родственник лорд Стюарт Рэндел. Торговое дело Губбардов с середины 1890-х гг. начало ощущать недостаток поддержки со стороны многочисленных членов семейства. Их текстильные мануфактуры стали «дойными коровами», обеспечивающими высокие дивиденды для акционеров-родственников, но выкачивание из дела капитала привело к предсказуемым последствиям[92]. Шлиссельбургская ситценабивная фабрика с 1894 г. начала приносить убытки. Губбарды стремились также снизить издержки на оборотные средства для своих текстильных предприятий. В 1896 г. оборотный капитал отчасти был предоставлен фирмой «Эджертон Губбард и К°», а отчасти получен в ссуду от акционеров по

ставке 6—7% годовых. Такого рода обязательства должны были возобновляться по мере истечения их срока, что существенно удорожало процедуру получения оборотного капитала. Создание Англо-Русской хлопковой компании (Anglo-Russian Cotton Company) в январе 1897 г. предусматривало облегчение условий получения оборотного капитала[93]. Однако судьба нанесла Губбардам жестокий удар в лесоторговый сезон 1899 г. Из-за паводка на реках, где были расположены их лесопильные заводы, отгрузка леса была приостановлена, что повлекло за собой сокращение экспорта леса наполовину и потерю 60 тыс. ф. ст., которая не могла быть компенсирована до осени следующего года. Кроме того, У.Э. Губбарду пришлось выплатить из своих средств значительные суммы из-за споров между душеприказчиками его дяди Джона Губбарда и другими членами семейства. В итоге торговый дом Губбардов не досчитался около 90 тыс. ф. ст., необходимых для ведения банковских и лесоторговых операций. Хозяев дела не устраивал вариант обращения за ссудой к другим фирмам, поскольку это повредило бы их кредиту, которого, «как и солидной репутации», они «лишились бы навсегда». У.Э. Губбард полагал, что, если он не сможет получить конфиденциальную ссуду в размере 90 тыс. ф. ст. сроком на 18 месяцев, «это будет означать серьезный крах даже в Лондоне и еще худший в Петербурге и по всей России, где... фирму почитали и доверяли ей»[94]. Губбардам удалось выйти из кризиса благодаря поддержке со стороны лорда Стюарта Рэндела, который добился кредита для торгового дома Губбардов у лондонского банка London and County Banking Company под залог принадлежавших лорду акций компании «Армстронг—Уитворт и К°» (Armstrong—Whitworth & C°)[95].

Спустя несколько лет Губбардов поразил новый финансовый кризис. Прибыль их текстильных заведений в 1902—1903 гг. оказалась незначительной, а в 1904—1905 гг. убытки достигли рекордного уровня — 6,5 тыс. и 21,4 тыс. ф. ст. соответственно. Хотя Англо-Русская хлопковая компания в 1906 г. принесла прибыль, Губбарды были вынуждены в 1908 г. вновь прибегнуть к финансовой помощи лорда Рэндела, предоставившего ссуду в размере 40 тыс. ф. ст. с условием, что система и персональный состав менеджмента в России будут изменены[96]. Все три партнера фирмы, проживавшие в Англии в тот момент, когда торговый дом Губбардов в России явно находился в кризисе, не отличались дальновидностью в бизнесе, и стиль их управления фирмой сам по себе служил мощным аргументом против осуществления контроля за российской фирмой из английского далека[97].

Проблема оптимальной организации менеджмента усугублялась нежеланием совладельцев модернизировать управленчес-

кую структуру. Лояльность ценилась выше эффективности[98]. Как отмечалось в отчете фирмы об операциях в России за 1910 г., «персонал торгового дома "Эджертон Губбард и К°" является решительно слабым. Вследствие расстроенного здоровья г-да Бирс [Birse], Шмальц [Schmalz] не способны более выполнять их прежние обязанности. Г-н Филд [Field] — фактически единственный старший служащий фирмы, на которого можно положиться в конторе торгового дома и за ее пределами. Высокочтимый Дж.Г. Губбард [J.G. Hubbard] — ценный сотрудник и быстро приобретает опыт, необходимый для исполнения обязанностей партнера фирмы, которые ему вскоре предстоит принять на себя. Остальной персонал, включая двух-трех многообещающих юношей, не в состоянии вести бухгалтерские книги торгового дома, и крайне желательно поэтому как можно скорее подыскать опытного и надежного бухгалтера фирмы...»[99] Следует добавить, что прежний опыт Дж.Г. Губбарда не вполне соответствовал задаче управления коммерческим или промышленным предприятием, поскольку в юности он служил лейтенантом британской армии.

По сравнению с ведущими фирмами России на рубеже XIX—XX вв. Губбардам явно не хватало коммерческой подготовки. Не удивительно поэтому, что вскоре фирма вновь попала в кризисную полосу. В 1910 г. был реструктурирован капитал фирмы и заключено соответствующее соглашение с ее кредиторами, хотя в то время Банк Англии отмечал, что «фабрики с удовлетворением констатируют высокие цены на изделия из хлопка»[100].

В рамках плана по восстановлению позиций торгового дома был обновлен состав менеджеров. Эрнест Дюрран (Ernest Durrant) был назначен исполнительным директором фирмы. Дюрран, которого связывали с семейством Губбардов брачные узы, пользовался благоволением лорда Стюарта Рэндела. По условиям контракта Дюрран обязывался проводить в России два месяца в году, где он должен был встречаться с управляющими фабриками и согласовывать график производства на следующие 6 месяцев[101]. Хотя эти условия едва ли были идеальными, Англо-Русская хлопковая компания под контролем Дюррана добилась устойчивого прогресса. Банк Англии в 1913 г. пришел к заключению, что на следующий год «фирма сможет располагать свободным капиталом в размере 50 тыс. ф. ст.»[102].

Несмотря на финансовые затруднения, фирма Губбардов просуществовала в России до 1917 г., а в Великобритании ее влияние сохранилось и после русской революции. Двое из пяти членов Англо-Русского текстильного комитета (Anglo-Russian Textile Committee), созданного в 1920-е гг. для предъявления требований о компенсации ущерба британским фирмам, поте-

рявшим свое имущество в России, являлись представителями фирмы Губбардов. Комитет представил сведения об активе в сумме 2,5 млн ф. ст., потерянных фирмой в России в результате конфискации и национализации ее собственности[103].

7.6. «Вогау и К°» (Wogau & C°)

Торговый дом «Вогау и К°»[104] может поспорить с фирмой «Л. Кноп и К°» за право называться самым успешным предприятием, основанным в России иностранцами по происхождению. Диапазон его активности простирался от торговых операций до банковской и промышленной сферы. Торговый дом явно выиграл от присутствия большинства его совладельцев в России, а не за границей. Единственным исключением служил партнер в лондонском Сити, руководивший зарубежными финансовыми операциями компании. Напрашивается сравнение обоих торговых домов — Вогау и Кнопов, которые, как можно предположить, являлись лидерами двух конкурировавших коммерческих группировок Москвы во второй половине XIX в.

Вогау начали осуществлять коммерческие операции в России в 1840-х гг. и продолжали их вести вплоть до революции 1917 г. Торговый дом добился здесь блестящего успеха, с 1870-х гг. делая крупные инвестиции в российские промышленные предприятия, и играл существенную роль во внешней торговле России, особенно в операциях с такими товарами, как хлопок, чай и металлы. В 1875 г. им было основано отделение в Лондоне, которое занимало в Сити видное положение на протяжении последующих 50 лет и даже существует до сих пор, хотя лишь как тень прежней фирмы, под названием «Вогау—Брэмист» (Wogau—Brameast) [это компания по торговле потребительскими товарами, входящая сейчас в сферу влияния банковской группы Гиннеса Пита (Guinness Peat Banking Group)].

В 1882 г. компания объявила, что ее основной капитал достиг 1 млн ф. ст., а прибыль за этот год составила 75 тыс. ф. ст. помимо дохода по 6%-ным долгам, вместе с которыми валовая прибыль исчислялась примерно в 135 тыс. ф. ст. Норма прибыли в 13,5% на вложенный капитал была значительно выше, чем средний показатель в российской промышленности. Поскольку совладельцы фирмы никогда не изымали из торгового дома капитал, помимо причитающегося им дохода, и использовали свой дивиденд для инвестиций за собственный счет, «Вогау и К°» располагали значительными финансовыми ресурсами для расширения сферы влияния в российской экономике[105].

В канун революции 1917 г. более 20 акционерных компаний с совокупным капиталом свыше 80 млн руб. в той или иной мере находились под контролем торгового дома Вогау (см. Приложение II, таблицу 3): крупными пакетами акций этих компаний владели или сама фирма, или ее совладельцы и их многочисленные родственники.

На 1 сентября 1915 г. капитал торгового дома равнялся 41 млн руб., и по этому показателю фирма Вогау являлась одной из крупнейших торгово-промышленных корпораций дореволюционной России[106]. Успех Вогау тем более примечателен, что он был достигнут без содействия на ранней стадии со стороны открывающей доступ к торговому кредиту родственной компании из Западной Европы. С другой стороны, в начале российской одиссеи у хозяев дела не было и собственных крупных капиталов. Основатель фирмы, немец из Франкфурта-на-Майне Филипп Макс фон Вогау (Philip Max von Wogau, 1807—1880), в досье Министерства торговли и промышленности на фирму характеризовался как «человек, прибывший в Россию без гроша в кармане»[107]. Получив коммерческое образование в своем родном городе и проработав несколько лет в Брюсселе, он приехал в 1829 г. в Москву без какого-либо капитала. Он принял российское подданство и устроился в торговый дом Глогау (Glogau), где поначалу служил почтальоном, а затем получил место клерка без права прокуры. Впоследствии Филипп Вогау приобрел ценный опыт в ситцепечатном деле, проработав некоторое время на подмосковной мануфактуре Людвига Рабенека (Ludwig Rabenek). В 1839 г. Филипп Вогау женился на дочери Рабенека, и этот брачный союз, как нередко бывает в бизнесе, стал отправной точкой деловой карьеры молодого предпринимателя.

В 1841 г., продолжая работать на фабрике тестя, он основал вместе с братом Теодором (Theodore) торговый дом для торговли индиго, другими красителями, а также потребительскими товарами, в том числе и чаем. Теодор скончался в 1848 г., оставив брата, которого в Москве к тому времени стали звать на русский манер Максимом Максимовичем, единственным владельцем фирмы[108]. В том году торговый дом «Вогау и К°», по официальным данным, ввез в Россию товаров стоимостью 155,7 тыс. руб., а вывез на сумму 59,3 тыс. руб. через Петербург, Москву и Кяхту[109]. В 1858 г. партнером в торговый дом был принят ревельский коммерсант В.Д. Лютер (V.D. Luther), но соглашение с ним было расторгнуто в 1862 г. В тот период Вогау приняли участие в пароходной компании, действующей на линии Петербург—Гулль, но это предприятие оказалось недолговечным. После ухода Лютера из фирмы новым ее совладельцем стал другой брат основа-

теля дела Карл Максимович Вогау (умер в 1870 г.), и после этого фирма сохраняла выраженный семейный характер вплоть до революции 1917 г.[110] В канун Первой мировой войны пять совладельцев («полных товарищей») торгового дома, а именно М.М. Вогау (M.M. Wogau), Р.В. Герман (R.V. German), М.Ф. Марк (M.F. Mark), Г.М. Марк (H.M. Mark) и В. Шумахер (W. Schumacher), являлись прямыми потомками основателя фирмы или родственниками Вогау по женской линии[111].

В семейном бизнесе есть, помимо множества положительных сторон, и негативный аспект, который заключается в том, что талант и склонности сыновей не всегда соответствуют родительским. Однако сам факт стремительного роста коммерческой империи Вогау наводит на мысль, что торговому дому удалось избежать этой опасности. Важной чертой фамильного бизнеса Вогау была склонность членов семейства инвестировать свой капитал в предприятия торгового дома. Весьма велико было число родственников династии, не входивших в узкий круг совладельцев фирмы, но являвшихся вкладчиками торгового дома и владельцами акций предприятий, входивших в его сферу интересов. Данное обстоятельство фактически вело к превращению торгового дома в инвестиционную группу[112]. Так, из общего основного капитала Товарищества Московского сахарорафинадного завода в размере 1,6 млн руб. торговый дом Вогау обладал пакетом акций на 400 тыс. руб., и еще бумагами на 320 тыс. руб. владели лично члены семейства[113]. В капитале самого торгового дома к 1914 г., помимо пяти полных совладельцев, участвовали 32 родственника клана, которые на правах вкладчиков внесли 12 млн руб. из общей суммы в 41 млн руб.

В объяснительной записке, составленной хозяевами фирмы в 1915 г. для передачи в правительственные инстанции, подчеркивалось, что основной капитал торгового дома был сформирован исключительно за счет личных взносов партнеров, но дополнительно пояснялось, что в распоряжении фирмы были также капиталы, принадлежащие родственникам основателя дела и бывшим служащим компании. Все эти участники по характеру их счетов являлись вкладчиками торгового дома, получавшими по своим вкладам 6% годовых, независимо от оборота и прибыли торгового дома[114]. В случае смерти партнера или вкладчика его наследники имели право забрать причитающуюся ему долю капитала из торгового дома, но в реальности родственники редко требовали такой выплаты. К концу 1915 г. членами клана Вогау было вложено в торговый дом свыше 14 млн руб. Крупнейшим инвестором на сумму около 2 млн руб. являлся Максим Максимович Вогау, сын Максима Карловича (ум. в 1895 г.), который

при этом не имел склонности к коммерческой деятельности. По окончании курса гимназии в Москве, он отправился за границу для подготовки к научной карьере. Для членов семейного клана Вогау 6%-ный доход, гарантированный по их вкладам в торговый дом, был достаточно привлекателен, чтобы оставить свой капитал в семейном деле.

В интересах этого узкого круга торговый дом должен был получать такую прибыль, которая покрыла бы выплату 6% годовых и тем самым сохранила бы семейный характер капитала фирмы. Рост концерна Вогау свидетельствует о том, что он легко справлялся с этой задачей. В международной экономике он стал одним из самых динамичных предприятий. Оборот торгового дома с отметки менее 0,25 млн руб. в 1848 г. вырос накануне Первой мировой войны до почти 200 млн руб. Торговые операции фирмы в конечном итоге были разделены на 6 крупных отделов, а именно: 1) химические продукты, 2) строительные материалы, 3) чай, 4) сахар, 5) металлы, 6) хлопок.

Если принять за образец отдел по торговле металлами, о котором подробнее речь пойдет ниже, то надо признать, что отделами фирмы руководили опытные специалисты, и это являлось отличием от организации менеджмента в менее успешных агентствах торгового дома за границей.

Как и у Кнопов, рыночная стратегия Вогау в России предусматривала открытие кредитной линии в лондонском Сити. Торговый дом, стремясь развить свою торговлю, открыл филиалы в Петербурге и Лондоне в 1865 г. Он также постепенно создал сеть складов в крупных городах Российской империи, включая и Царство Польское[115]. Ему удалось также заручиться доверием солидных партнеров в Западной Европе. С начала 1880-х гг. «Вогау и К°» пользовались кредитом в размере 40 тыс. ф. ст. в год у лондонских банкиров «Клейнворт и К°» (Kleinwort & C°) под векселя, выписанные на фирму «Братья Ралли» (Ralli Bros.) в Лондоне и торговый дом «Пятаков и Молчанов» в Ханькоу[116].

Накопление капитала первоначально происходило в сфере внешней торговли, особенно от импортных поставок. Затем Вогау перешли к внутренней торговле в России, продавая ввезенные товары и изделия промышленных предприятий, в которые начали инвестировать капиталы (см. Приложение II, табл. 3). Как и другие известные торговые дома в России и за границей, они приступили и к банковским операциям.

Одним из первых товаров, реализацией которого занялся торговый дом, стали красители для тканей, в особенности индиго, получаемый через Англию, Францию и Голландию. Позднее красители стали выписываться непосредственно из Индии и Ба-

тавии. Затем «Вогау и К°» занялись импортом из Англии хлорной извести и других химикатов. С 1880-х гг. торговый дом продавал на российском рынке соду производства компании «И.И. Любимов и К°», предоставив ей кредит под залог товаров. От красителей и химикатов Вогау расширили сферу своих интересов до строительных материалов, заключив договор о комиссионной продаже изделий фабрики К.Х. Шмидта (Schmidt) в Риге — единственного в то время производителя цемента в России. Коммерческие отношения торгового дома с этой фирмой сложились таким образом, что Вогау не только предоставили ей кредит, но и впервые в своей истории приобрели пакет акций российского промышленного предприятия, став таким образом не только кредиторами, но и акционерами компании. Несмотря на финансовую помощь торгового дома, Шмидт оказался неспособен вести дела предприятия за собственный счет, и в 1875 г. была основана новая компания, в которой Вогау выступали вместе с группой московских инвесторов, таких как торговые фирмы «Вдова А.И. Катуар с сыновьями» «Петра Боткина сыновья», кондитерский фабрикант Н.А. Абрикосов и текстильный магнат К.Т. Солдатенков[117]. Как и Кнопы, Вогау весьма охотно шли на сотрудничество с русскими коммерсантами.

Торговля чаем долгое время была одним из основных объектов внимания торгового дома, но на ранней стадии своей истории он участвовал здесь в относительно скромных масштабах, поскольку не имел тогда значительного капитала, необходимого для чаеторговли. Тем не менее один из совладельцев фирмы в 1840-х гг. участвовал в чайной торговле через Кяхту, единственный в то время таможенный пост, откуда был разрешен ввоз чая в Россию[118].

Чаеторговым операциям Вогау решительный импульс придало разрешение правительства с 1862 г. ввозить чай в страну по западной границе. Немецкое происхождение Вогау и имеющийся у них опыт коммерческих отношений с Западной Европой явились позитивными факторами для развития их бизнеса, а то обстоятельство, что владельцев фирмы в Западной Европе знали гораздо лучше, чем их русских конкурентов, облегчало торговому дому доступ к источникам кредита. В результате Вогау получили неоспоримое преимущество по сравнению с русскими фирмами в таком прибыльном и динамичном секторе российской экономики, как внешняя торговля. Торговый дом стал одной из первых российских компаний, покупавших крупные партии чая у лондонских брокеров.

Следующим шагом вслед за установлением торговых отношений с Лондоном стало косвенное участие в импорте чая из Китая[119]. В этой области торговый дом сотрудничал с фирмами И.С. Губкина и Н.Ф. Шубина, посылая своих представителей в Китай для контроля над закупкой, переработкой и погрузкой чая. В 1880-х гг. в Лондон был направлен русский служащий фирмы И.И. Жданов для наблюдения, по образцу представителей торгового дома в Китае, за тем, чтобы контракты заключались на поставку тех сортов чая, которые пользовались особым спросом на российском рынке.

Для финансирования растущей чаеторговли через Западную Европу требовался огромный кредит, который до 1895 г., по заявлению самого торгового дома, предоставляли по преимуществу такие банкирские дома Лондона, как «Фредерик Гут и К°» (Frederick Huth & C°), «Дж. Шредер и К°» (J.H. Schroeder & C°) и «Фрюлинг и Гошен» (Fruhling & Goschen). Как следует из документов банкирского дома «Клейнворт и К°» (Kleinwort & C°), Вогау пользовались крупным кредитом и в этом финансовом учреждении[120].

В регионах, где возделывался чай, Вогау установили добрые отношения с такими респектабельными фирмами, как «Кейс и К°» (Keys & C°) в Коломбо и Калькутте, «Макмикин и К°» (MacMeakin & C°) в Батавии, а также в Китае с фирмой «Роберт Андерсон и К°» (Robert Anderson & C°), равно как и с русскими домами «С.В. Литвинов и К°» и «Молчанов, Печатнов и К°». На российском рынке торговый дом развил обширную оптовую торговлю чаем, в его московской конторе и на 11 складских пунктах в Сибири и Средней Азии[121] сбытом этого товара было занято около 250 служащих.

В 1890-х гг. характер чайной торговли стал меняться, поскольку оптовые фирмы были вынуждены заняться розничным сбытом и предпринимать широкие рекламные акции своей продукции. Почувствовав, что эта деятельность не вполне отвечает задачам основного бизнеса торгового дома, Вогау учредили в 1893 г. специальную торговую компанию «Караван», целью которой являлся как экспорт русского чая за границу, так и розничная торговля этим продуктом на внутреннем рынке. Можно предположить, что немецкое название торгового дома препятствовало расширению розничной продажи чая в России. Но в любом случае, к началу мировой войны «Караван» являлся огромной торговой компанией, в московской конторе которой было занято около 200 служащих, на 15 складах чая по всей территории Российской империи[122] — еще около 300 человек, и, кроме того, примерно 800 работников обслуживали три чаераз-

весочных предприятия в Москве, Уфе и Одессе. Оборот «Караван» достигал 30 млн руб. в год. Судя по таможенной статистике кануна мировой войны, «Вогау и К°» импортировали в Россию чая на сумму около 90 млн руб., что составляло примерно $^1/_3$ всего российского чайного импорта[123].

Поскольку торговля чаем была тесно связана с операциями с сахаром, Вогау включили в сферу своих интересов и эту отрасль. Толчком послужило назначение в 1870-х гг. одного из совладельцев торгового дома членом администрации по делам несостоятельного должника Александра Борисовского, владевшего сахарорафинадным заводом в Москве. Завод перешел к В.И. Пасбургу, который, в свою очередь, вскоре столкнулся с финансовыми трудностями. Вслед за этим фирма «Вогау и К°» вновь заключила соглашение с московскими инвесторами, в первую очередь с фирмами Катуаров, Боткина, Абрикосова, Трапезникова, Солдатенкова, и в 1873 г. было учреждено Товарищество Московского сахарорафинадного завода. Позиции Вогау на российском рынке сахара были столь прочны, что, когда в 1893 г. случился неурожай сахарной свеклы, торговый дом наряду с Петербургским Международным банком был назначен правительственным комиссионером по закупке сахара за границей.

С 1860-х гг. Вогау начали операции с хлопком, импортируя в Россию преимущественно американский хлопок-сырец и английскую пряжу высоких номеров. Активность фирмы в этом секторе резко возросла в начале 1900-х гг., когда она стала официальным представителем в России английских хлопкоторговых фирм братьев Ралли (Ralli Bros.), Ливерпуль и Лондон, и Фредерика Зерга (Frederick Zerg), Ливерпуль[124]. В большинстве случаев торговый дом действовал в этой области в качестве комиссионера по продажам, хотя осуществлял операции и за собственный счет. В 1913 г. и за первые 6 месяцев 1914 г. компания ввезла в Россию около 80 тыс. кип хлопка общей стоимость примерно 12 млн руб. Это сырье доставлялось на прядильные фабрики Москвы и Иваново-Вознесенска.

Другой отраслью внешней торговли, где Вогау сумели проявить себя, стала торговля металлами. Интерес к этой отрасли у хозяев торгового дома пробудился в 1870 г., когда в связи со смертью владельца прекратила свою деятельность фирма Демонси (Demonsi). Вогау пригласили несколько бывших служащих этой фирмы в созданный отдел по торговле металлами, который, прежде всего, призван был заниматься внешней и внутренней торговлей медью, но импортировал также цинк, олово, никель и другие цветные металлы, которые в то время в России не добывались[125].

Учитывая готовность торгового дома предоставлять кредит внутренним производителям, изделия которых он реализовывал на российском рынке, и особенно принимая во внимание кредитные трансакции Вогау в чаеторговле, естественно было бы ожидать участия фирмы и в банковском секторе. В отчете Департамента торговли и мануфактур Министерства финансов за 1900 г. отмечалось, что фирма Вогау занимается не только внешней и внутренней торговлей, но также «курсовыми сделками, учетом векселей и банковскими операциями всех видов»[126]. Этот факт владельцы торгового дома признали в составленном в 1916 г. ходатайстве в правительственные инстанции, хотя подчеркивали, что торговый дом играл весьма незначительную роль в руководстве банков[127]. Тем не менее в конце XIX в. совладельцы торгового дома Отто М. Вогау (Otto M. Wogau) и Конрад К. Банза (Konrad K. Bansa) состояли членами правлений Московского Торгового и Московского Учетного коммерческих банков соответственно[128]. Представителей «Вогау и К°», с другой стороны, не было в правлении Русского для внешней торговли банка в Петербурге, хотя торговый дом состоял одним из учредителей этого кредитного заведения[129].

В действительности наиболее активны в банковской сфере Вогау были за пределами Российской империи, а именно в Соединенном Королевстве, предприниматели которого являлись основным источником финансирования российской внешней торговли. В 1865 г. Вогау направили Эрвина Шумахера (Irvin Schumacher), зятя Карла М. Вогау, в Лондон для наблюдения за ходом дел фирмы. В 1875 г. Шумахер стал полным совладельцем торгового дома и был назначен ответственным за операции фирмы в Лондоне[130]. Эволюция лондонского отделения фирмы следовала образцам развития наиболее успешных коммерческих фирм Сити, которые прошли путь от чисто торговых корпораций до финансовых учреждений. Хозяева торгового дома «Вогау и К°» утверждали, что к середине 1890-х гг. их фирма занимала такое положение в Лондоне, что могла вести дела независимо от местных банкиров и за собственный счет открывать рамбурсные кредиты по своим чаеторговым сделкам. Основной сферой ее деятельности вскоре стало открытие кредита и акцепт векселей, в особенности связанных с российской внешней торговлей. Позднее торговый дом принял активное участие в подписке на российские ценные бумаги. Другим развиваемым Вогау видом банковских операций стали рамбурсные кредиты для отдельных российских фирм. О размахе этих операций можно судить по тому факту, что после начала Первой мировой войны, когда в августе 1914 г. Банк Англии объявил мораторий на международ-

ные финансовые трансакции, лондонский филиал торгового дома представил переводных векселей (тратт) на сумму до 10 млн руб. (1 млн ф. ст.), что соответствовало уровню ведущих лондонских банкирских фирм, занятых этим видом торгового кредитования. Экспроприация активов торгового дома в России после революции, разумеется, нанесла серьезный удар по позициям фирмы в Великобритании. Тем не менее в 1928 г. капитал «Вогау и К°» в Лондоне составлял 300 тыс. ф. ст., и, как отмечалось в отчете Банка Англии, совладельцы «могли довести его до 1 млн ф. ст., если бы того пожелали»[131].

Суммируя причины успеха «Вогау и К°», подчеркнем, что главным фактором процветания фирмы послужил высокий уровень предпринимательской подготовки партнеров и их готовность обосноваться в России и полностью посвятить себя семейному бизнесу; далее следует отметить долгосрочную концентрацию торгового дома на операциях на российском рынке, своевременное подключение к чайной торговле по западной границе России, способность хозяев установить тесные связи как с коллегами по торговле в России, так и с западными кредитными институтами, а также, последнее по счету, но не по значению, строго семейный характер фирмы и готовность членов разросшегося клана Вогау держать свои капиталы в фамильном предприятии. В то время как их соперники Кнопы придерживались стратегии расширения масштабов торговли за счет поставок для российской текстильной промышленности необходимых товаров (хлопка-сырца, пряжи и текстильного оборудования), Вогау стремились максимально диверсифицировать свой бизнес в России.

7.7. «Макнэб, Ружье и К°» (McNabb, Rougier & C°)[132]

На рубеже XIX—XX вв. фирма «Макнэб, Ружье и К°» была одной из крупнейших судоходных компаний и брокеров на Черном море, ее доля в судоходном бизнесе Одессы превышала $^1/_3$, она являлась также крупнейшим грузоотправителем из Херсона и Николаева. Ричард Макнэб (Richard McNabb, 1848—1903) начал свою карьеру капитаном торгового флота, работая в фирме «Уоттс, Милбурн и К°» (Watts, Milburn & C°). По ликвидации этой фирмы в 1879 г. он отправился в Одессу в качестве представителя двух образованных вместо прежней фирмы компаний — «Уоттс, Уоттс и К°» (Watts, Watts & C°), Лондон, и «Уильям Милбурн и К°» (William Milburn & C°), Ньюкасл, — для налажи-

вания сбыта британского каменного угля в России. В 1881 г. он заключил партнерское соглашение с Чарльзом Джеймсом Ружье (Charles James Rougier), прежде служившим в фирме «Уильям Милбурн и К°», совместно с которым основал новую фирму — «Макнэб, Ружье и К°», занимавшуюся судоходным бизнесом в Одессе. В начале 1880-х гг. торговый дом появляется в списке экспортеров зерна из Одессы; вероятнее всего, этим бизнесом ему пришлось заняться под давлением необходимости до конца загрузить фрахтуемые им для других экспортеров суда, на которых оставалось свободное место в трюмах.

В 1891 г. фирма открыла под тем же названием контору в Лондоне, благодаря чему сфера интересов торгового дома расширилась за пределы черноморского региона. Лондонская фирма завела агентов на Дунае, а также в Аргентине, продолжая сохранять контакт и с родительским торговым домом в Одессе. Она также образовала несколько пароходных компаний, вступив в партнерский союз со страховыми фирмами «Ропнер и К°» (Ropner & C°) из Стоктона, «Генри Хид и К°» (Henry Head & C°) и крупным зерноторговцем Нойфельдом (H.Neufeld) из Берлина, одним из ведущих экспортеров зерна из Одессы[133].

Ричард Макнэб вскоре переместился в Лондон для заведования тамошним бизнесом, а делами в Одессе руководил Ружье. Одесской фирме удалось привлечь на службу Роберта Гуна (Robert Huhn), уроженца Мемеля (ныне Клайпеда), который ранее работал в одесской конторе фирмы Зингер (Singer Machine C°). Он свободно, как на своем родном немецком, говорил на английском и русском языках и, по общему отзыву, являлся движущей силой компании. Другими ключевыми фигурами персонала фирмы являлись ирландец Джон Галлахер (John Gallacher), который прежде служил в Одесской конторе Индо-Европейской телеграфной компании (Indo-European Telegraph C°), и Джон Голдсмит (John Goldsmith), отец которого был партнером в лондонской фирме «Голдсмит, Джэкобс и К°» (Goldsmith, Jacobs & C°). Впоследствии Голдсмит породнился с семейством Ружье. Это трио успешно работало, выведя фирму в число наиболее солидных судоходных агентств Одессы. В 1903 г. полученная ею прибыль составила 9 тыс. ф. ст., хотя размер прибыли заметно колебался в зависимости от изменения конъюнктуры на российском рынке зерна[134].

Важной вехой в истории фирмы стало открытие в 1889 г. агентства при Немецко-Левантийской пароходной компании в Гамбурге. Торговый дом имел также прочные контакты с такими британскими судоходными компаниями, как «Джеймс Уэстолл»

(James Westoll), Сандерленд, Пароходная компания «Элсвик» (Elswick Steamship Co Ltd.), Ньюкасл, «У. и С.Т. Джонс» (W. & C.T. Jones), Кардифф.

Как и многие торговые дома того времени, «Макнэб, Ружье и Ко» приглашал в фирму сыновей и других близких родственников своих служащих, равно как и отпрысков заграничных агентов, укрепляя таким образом деловые связи фирмы. Например, племянник Роберта Гуна Франц стал служащим фирмы в 1905 г., а кузен агента в Дунайском регионе Али Теориди (Alee Theoridi) — в 1903 г. В 1906 г. один из английских клерков фирмы Уильям Овертон (William Overton) писал своей матери, что, хотя компания значится английской, в ней работает больше немцев, чем англичан. В 1903 г. один из партнеров, Ричард Макнэб, неожиданно скончался, и в составе совладельцев фирмы его заменил брат Томас Макнэб (Thomas McNabb). Новый фирменный договор был подписан на 10-летний срок, но спустя 5 лет Гун и Галлахер были приняты в торговый дом полными товарищами, что дало повод Овертону саркастически заметить: «На мой взгляд, фирме в будущем больше подойдет название "Гун и Ко" под девизом "Никакого успеха без немцев"»[135].

В итоге в октябре 1909 г. Овертон был назначен агентом по фрахту судов с перспективой стать главой конторы «Макнэб, Ружье и Ко» в быстро растущем морском порту Новороссийска, каковой пост он занял в начале 1910 г. Таким образом, операции фирмы могли теперь охватить весь Черноморский регион, поскольку у нее уже были конторы в Ростове-на-Дону (с 1909 г.) и Таганроге, а через одесскую контору она контролировала львиную долю пароходных сообщений из Херсона и Николаева. Новороссийская контора внесла существенный вклад в общий доход компании, в 1913 г. она принесла свыше 2 тыс. ф. ст. прибыли. В 1911 г. она приобрела статус агентства Немецко-Левантийской пароходной компании и наладила сотрудничество с Международной компанией жатвенных машин (International Harvester's agricultural machinery), тем самым содействуя импорту в Россию сельскохозяйственной техники из США на зафрахтованных конторой судах.

Торговля на Черном море прекратилась после начала Первой мировой войны, но лондонская фирма, получившая самостоятельный юридический статус после отставки в 1909 г. Чарльза Ружье (Charles Rougier), продолжает действовать в лондонском Сити и по сей день, специализируясь на брокерских операциях с судоходными компаниями.

7.8. Выводы

История крупнейших внешнеторговых фирм, представленная в данной главе, подтверждает тот факт, что самые видные и наиболее стойкие международные компании, ведущие дела в России, были обязаны своим успехом системе налаженных связей с заграничными финансовыми центрами, прежде всего с Лондоном. Такие торговые предприятия внесли существенный вклад в промышленное развитие России и служили важным кредитным каналом для русских торговцев, особенно в период до создания отечественных коммерческих банков.

История деятельности некоторых компаний демонстрирует, что, как только коммерческая фирма диверсифицировала свою деятельность за счет промышленности, где требовался постоянный контроль за ходом дел, ее конкурентоспособность повышалась, если контроль осуществлялся на месте. Опыт торгового дома Вогау в сравнении с историей предприятия Губбардов служит тому весомым подтверждением.

История отдельных фирм раскрывает также такую существенную черту сообщества обосновавшихся в России иностранных по происхождению предпринимателей, как корпоративная по сути организация их коммерческой деятельности. Для отпрысков этих семейств всегда была открыта возможность пройти коммерческую подготовку в «дружественных» фирмах, а деловые связи между такими компаниями часто закреплялись брачным союзом.

Благодаря диверсификации их экономических интересов торговые дома вносили вклад в развитие как торгового, так и промышленного сектора российской экономики. Дополнительное преимущество для России в результате активной деятельности иностранного капитала и предпринимательства обеспечивалось тем, что она не сопровождалась высокой степенью вывоза прибылей из страны. Значительная часть прибыли торговых домов Штиглицев и Вогау оставалась в России. Фактически в случае со Штиглицами активы семейной фирмы все более «русифицировались», что вряд ли могло добровольно произойти с капиталом, ввезенным в страну благодаря иностранным частным инвестициям или правительственным займам.

---

[1] Данный раздел базируется в целом на следующем источнике: Amburger A. A History of the Brandt Family / Unpublished Ms. N.d. 1930s? updated in early 1950s. Копия этой рукописи находится в архиве Брандта в Ноттингемском университете (Brandt Papers. University of Nottingham). К сожалению, архивный материал, на котором основывалось изучение

истории семьи Брандтов, был вывезен в США одним американским ученым.

[2] См. таблицы, подготовленные Департаментом таможенных сборов Министерства финансов, в издании «Виды внешней торговли России» за соответствующие годы.

[3] Ведущим служащим в Архангельске был Маллесон (Malleson), связанный с фирмой «Е. Маллесон и К°» (E. Malleson & C°) в Александрии, агент Людвига Кнопа по поставкам высокосортного египетского хлопка. Брандты акцептовали переводные векселя Кнопа, выписанные на торговый дом «Е. Маллесон и К°» (см. также: Amburger E. Deutsche in Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Russlands: Die Familie Amburger in St. Petersburg. 1770—1920. Wiesbaden, 1986. S. 142—146).

[4] Семейство Хиггинботэм обосновалось в Петербурге с 1765 г., когда Джон Хиггинботэм из Ланкастера начал здесь торговые операции, продолженные его старшим сыном Джоном (1766—1831), который занимался экспортом российского леса (Amburger E. Deutsche in Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Russlands. S. 235).

[5] BBBG. Character Reference Book (circa 1830). Entry No. 56.

[6] См. о нем ниже.

[7] The Times. 1861. 30th May.

[8] Brandt Circulars. 1856—1862. P. 491.

[9] Ibid. 1846—1855. P. 147.

[10] Вероятно, эта фирма была связана с торговым домом «Хорни и К°» (Horny & C°) в Одессе, который в 1860 г. оценивался как вторая по величине торговая компания города (BBBG. Customer Reference Book. Vol. 2. 1860. Entry for June, 1860).

[11] Brandt Circulars. 1870—1872. P. 349—350.

[12] Ibid. 1856—1862. P. 403, 484; 1862—1866. P. 624; 1870—1872. P. 349—350.

[13] Ibid. 1879—1881. P. 449; 1884—1886. P. 101; 1891—1892. P. 503; 1897—1898. P. 177; 1905—1906. P. 310, 313.

[14] BBBG. Customer Reference Book. Europe Book 1. Entry 310.

[15] Ibid. 6 Jan. 1855.

[16] Brandt Circulars. 1856—1862. P. 483.

[17] Ibid. 1862—1866. P. 575—577.

[18] Ibid. 1866—1870. P. 463.

[19] Kleinworts. Customer Reference Book. Vol. 457, 1875—1900. P. 43.

[20] Brandt Circulars. 1870—1872. P. 647.

[21] J.N. de Lodijensky (Ed). Russia: Its Industries and Trade (Glasgow International Exhibition, Glasgow, 1901). P. 322; Очерки истории Ленинграда. М.; Л., 1956. С. 56.

[22] Amburger A. A History of the Brandt Family. P. 53; Lists of Goods Exported From Archangel. 1879, 1880 & 1881 // Brokers Circulars in Sundry Brandt Papers. University of Nottingham.

[23] Brandt Circulars. 1884—1886. P. 263.

[24] Ibid. 1905—1906. P. 111.

[25] Ibid. 1907—1908. P. 586; 1909—1910. P. 216; 1914. P. 97.

[26] Ibid. 1905—1906. P. 111; 1907—1908. P. 28A.

[27] Клейн вышел из торгового дома в 1827 г., а его сын — в 1838 г. (Merike C.F. Die Wirtschaftlichen und Politischen Beziehungen der Hansestadte zu Russland in 18 und Fruhen Jahrhundert. D. Phil. Gottingen, 1959. S. 348.

[28] Maydell B., von. Die Stieglitz aus Arolsen, Ihre Vorfahren und Nachkoimien // Deutsches Familienarchiv. Vol. V (Neustadt an der Aisoh, Mittelfranken, 1956). S. 49—128. Об истории фирмы Штиглица в Росси см. также работы последних лет: Ананьич Б.В. Банкирские дома в России, 1860—1914 гг.: Очерки истории частного предпринимательства. Л., 1991. С. 14—19; Петербург. История банков / Ананьич Б.В. и др. СПб., 2001. С. 115—119.

[29] См. ниже, С. 359 и прим. 47.

[30] Hunts Merchants Magazine. Vol. X. No. 3, March 1844. P. 211.

[31] См.: Половцов А.А. Дневник государственного секретаря / Сост. П.А. Зайончковский. М., 1966. Т. 1. С. 251.

[32] Kirchner W. Studies in Russian-American Commerce, 1820—1860. Leiden, 1975. P. 184.

[33] Компания из Гулля «Г. и Т. Эрл» (G. and T. Earle), которая существует и сегодня как производитель цемента, торговала с Россией с начала XIX в.

[34] BBGH. HC. 10.1.1., Stieglitz to Baring Bros., 6/11/1825.

[35] BBGH. HC. 10.5.1., 1834; HC. 10.3.13., 1837; HG. 10.3.5., 1835; HC. 10.1.2., 1830.

[36] BBGH. HC. 1.23., Stieglitz to Baring Bros., 1/5/1833; HC. 10.1.2., Stieglitz to Baring Bros. 19/5/1831.

[37] Яцунский В.К. Крупная промышленность России в 1790—1860 гг. // Очерки экономической истории России первой половины XIX века / Отв. ред. М.К. Рожкова. М., 1959. С. 175. О затратах на сооружение заводов см.: The Trade and Manufacture of Cotton in Russia. Report of Mr Lumley, St. Petersburg, British Sessional Papers (House of Commons, 1865). Vol. LIV. P. 447—448.

[38] Половцов А.А. Указ. соч. Т. 1. С. 304 (запись от 26 марта 1885 г.).

[39] Maydell B., von. Op. cit. S. 83.

[40] BBGH. HC. 10.28.3., Jutting to Baring Bros., 11/1/1865.

[41] BBGH. HC. 10.28.1.

[42] Brandt Circulars. 1856—1862. P. 451; 1862—1866. P. 92; 1877—1878. P. 96.

[43] BBGH. HC. 10.28.2., Jutting to Baring Bros., 11/6/1863; 24/3/1864.

[44] Skinner T. The London Banks, 1911—1912. Entry for the Russian Commercial and Industrial Bank.

[45] Половцов А.А. Указ. соч. Т. 1. С. 5—8, 287; The Trade and Manufacture of Cotton in Russia. P. 447—448.

[46] Половцов А.А. Указ. соч. Т. 2. С. 264 (записи от 11 и 17 марта 1890 г.).

[47] Horn A. A History of Banking in the Russian Empire // A History of Banking in All Nations. Vol. 2. New York, 1896. P. 355.

[48] Blackwell W. The Beginnings of Russian Industrialization. Princeton, 1968. P. 256.

[49] См.: Левин И.И. Германские капиталы в России. СПб., 1914. С. 61.

[50] Thompstone S. Ludwig Knoop, The Arkwright of Russia // Textile History. Vol. 15. 1984. P. 45—73.

[51] Заметим, что Кнопы датой основания фирмы «Де Джерси и К°» считают 12 апреля 1827 г., когда Андреас Фрерихс стал ее совладельцем. Фирменная печать компании находится во владении семейства Кнопов.

[52] Wolde A. Ludwig Knoop; Errinerungen aus Seinem Leben. Privately published, Bremen, 1928. S. 11.

[53] Thompstone S. Op. cit. P. 48; Idem. The Russian Technical Society and British Textile Machinery Imports // Farnie D.A., Jeremy D. The Fibre that changed the World: The Cotton Industry in International Perspective, 1600—1990s. Oxford University Press, 2004. P. 341.

[54] P.R.O. FO.371. Vol. 6928., 23/9/1921. P. 193. В «Торгово-промышленной газете» в 1890-е гг. фирма «Л. Кноп и К°» упоминалась как постоянный импортер каменного угля в Россию (Торгово-промышленная газета. 1894. № 155; 1898. № 96).

[55] Петров Ю.А. Коммерческие банки Москвы. Конец XIX в. — 1914 г. М., 1998. С. 155, 167, 221—222.

[56] См.: там же. С. 157.

[57] BBBG. Character Reference Book, Europe. Book 1. P. 49.25/1/1871.

[58] Резиденция фирмы «Амбургер и К°» (Amburger & C°) находилась в Москве. В 1879 г. она была преобразована в товарищество с ограниченной ответственностью с основным капиталом в 400 тыс. руб., увеличенным в 1880 г. до 600 тыс. руб. (Amburger A. Op. cit. P. 142—143).

[59] Заявление фирмы «Де Джерси и К°» (De Jersey & C°) о компенсации убытков. Сообщено внуком Юлиуса Кнопа (Julius Knoop), Дунканом Маклеодом (Duncan Macleod).

[60] De Jersey & C° File, Companies House; информация также сообщена правнуком Людвига Кнопа.

[61] Guildhall Library. Records of Anglo-Russian Cotton C° (далее — ARCC). Ms. 10, 364 Bundle 1; C. of E., Parish Registers Russia. Ms. 11192B, entry for 27/10/1783.

[62] Guildhall Library. C. of E. Parish Register, Russia. Ms. 11192, entry for 14/9/1791.

[63] ARCC. Ms. 10, 364, Bundle 1.

[64] BBBG. London Credit Registers, Vol. 2. Эти документы являются ценным источником по истории отношений петербургских лесоторговцев с их иностранными партнерами.

[65] Brandt Circulars. 1856—1862. P. 124.

[66] О Дюрране см. подр. ниже в этом разделе.

[67] Skinner T. The London Banks 1913—1914. London, 1914. P. 209.

[68] Должность эта в XIX в. не была той почетной синекурой, какой она стала XX в.

[69] Dictionary of National Biography. Oxford, 1921—1922. Vol. X. P. 834—835.

[70] Minutes of Court of Assistants of The Russia C°, Ms. 11741, Entry for 1st March, 1889.

[71] Whishaw J. Memoirs of James Whishaw / Leigh M.S. (Ed.). London, 1935. P. 47—48.

[72] Walfords, The Country Families of the United Kingdom. London, 1895. P. 867; Dictionary of National Biography. Oxford, 1959. Vol. X. P. 834—835. Рэндел был промышленником, политиком и филантропом. Он был управляющим лондонской конторой фирмы «Армстронг Ганнери К°» (Armstrong Gunnery C°), в которой являлся крупным пайщиком. Он стал членом парламента в 1880 г. в качестве либерала фракции Монтгомери (Liberal for Montgomery), будучи признанным лидером либералов Уэльса до своего избрания в Палату лордов в 1894 г. Являлся попе-

чителем Колледжа Уэльского университета (University College of Wales), возглавляя попечительный совет колледжа (Aberystwyth) с 1895 г. и до своей смерти в 1913 г. Его личный архив, хранящийся в Национальной библиотеке Уэльса (National Library of Wales, MS. 1336), содержит корреспонденцию, касающуюся петербургских фабрик Губбардов. Оставленное Рэнделом состояние превышало 650 тыс. ф. ст, а за вычетом долгов составляло около 480 тыс. (Doubleday H.A., White G.H. The Complete Peerage. London, 1945. Vol. X).

[73] BBGH. HC. 16., Part 1. 1839—1844. Bundle I. No. 33.

[74] Виды государственной внешней торговли за 1863 год. Таблица XLII.

[75] BBGH. HC. 10.28.2., 1864.

[76] Кочергин К.И. 90-е годы на фабрике // Красная летопись. 1931. № 4 (1943). С. 101—119.

[77] Там же.

[78] ARCC. Ms. 10, 364. File No. 1. William Hubbard to Lord Stuart Rendel, 12th April, 1900.

[79] ARCC. Ms. 10, 364. John Hubbard & C°, Bundle 1. Отчеты фирмы «Джон Губбард и К°» содержат сведения о прибылях и убытках трех российских текстильных предприятий начиная с 1889 г.

[80] Ibid. Ms. 10, 364/2. Confidential Report, McAuliffe to Lord Rendel, 5th Oct. 1908.

[81] Ibid. Ms. 11761. Dividend Payments.

[82] Ibid. Ms. 11759. Board Minute Book. Vol. 1. P. 8; Ms. 10364. File No. 1. William Egerton Hubbard — Lord Stuart Rendel, 28th March, 1900, and 2nd April, 1900; Ms. 10364/2, McAuliffe to Rendel.

[83] Chapman S.D. Merchant Enterprise in Britain. From the Industrial Revolution to World War I. Cambridge University Press, 1992. P. 218.

[84] Carstensen F.V. Foreign Participation in Russian Economic Life: Notes on British Enterprise, 1865—1914 // Entrepreneurship in Imperial Russia and the Soviet Union / F.V. Carstensen & G. Guroff (Eds). Princeton, 1983. P. 149.

[85] BBBG. Character Book (1870s), No. 2. P. 66, entry for 1875.

[86] BBGH. HC. 10.28., Jutting to Baring Bros., 4/2/1877.

[87] Who Was Who. 1928 edition. P. 196; ARCC. Ms. 11759. No. 2; Debrett's Peerage. London, 1944 Edition. P. 29; Who's Who. London, 1911. Cols. 1011—1012; ARCC. Minutes Book. P. 448.

[88] Skinner T. The London Banks. 1913—1914. P. 209. Отчеты Англо-Русской хлопковой компании (Anglo-Russian Cotton C°) не содержат сведений о регулярном участии 2-го барона Эддингтон в деятельности торговых домов «Джон Губбард и К°» (John Hubbard & C°) и «Эджертон Губбард и К°» (Egerton Hubbard & C°), хотя он был одним из доверенных и вкладчиков упомянутой компании.

[89] Burke's Peerage. London, 1970. P. 25—26; Who's Who 1911. Cols. 1011—1012.

[90] ARCC. Ms. 10,364. File No. 1. Evelyn Hubbard to Lord Stuart Rendel, 2nd March, 1900.

[91] Ibid. Ms. 10, 364. File 2. H. McAuliffe's Confidential Report on Hubbard's affairs and File 1. W.E. Hubbard to Lord Stuart Rendel, 2/8/1900.

[92] Ibid. Ms. 10, 364. File 2. Lord Stuart Rendel to C.E. Hubbard, 11/12/1911.

[93] Ibid. Ms. 11, 762. Circular to Shareholders 10/11/1896; Ms. 10, 364. No. 1. Russian Cotton Mills Profit and Loss, 1889—1898.

[94] Ibid. Ms. 10, 364. No. 1. W.E. Hubbard to Lord Rendel, 20/7/1899.

[95] Ibid. MS. 10, 364. No. 1. London & County Banking C° to Lord Rendel 12/8/1899.

[96] Ibid. Ms. 10, 364. No. 2. Report by J.E. Hubbard, June 1910; McAuliffe — Lord Rendel, 21/8/1899.

[97] Jones C.A. International Business in the 19th Century: The Rise and Fall of a Cosmopolitan Bourgeoisie. Brighton, 1987. P. 141—189.

[98] ARCC. Ms. 10, 364. No. 1; Ms 11759. No. 2. P. 8; Ms. 10, 364. No. 2, W.E. Hubbard to Lord Rendel, 4/12/1911; Whishaw J. Op. cit. P. 137; Brandt Circulars. 1901—1902. P. 248.

[99] ARCC. Ms. 10, 364. No. 2. General Report of the Russian Business, June, 1910.

[100] Bank of England. Discount Dept., Entry for John Hubbard & C°, 6/10/1910.

[101] ARCC. Ms. 10, 364. No. 1 and 2. W.E. Hubbard to Lord Rendel, 4/12/1911; Ms. 11759. No. 2. P. 8. См. также переписку Рэндела с Дюрраном в личном архиве Рэндела, хранящемся в Национальной библиотеке Уэльса (Rendel Papers, National Library of Wales).

[102] Bank of England. Discount Dept., Entry for John Hubbard & C°, 27/8/1913.

[103] Англо-русские хлопчатобумажные фабрики представляли в комитете Э. Губбард (E.Hubbard) и Э. Дюрран (E. Durrant). Другими членами значились представлявшие компанию «Де Джерси и К°» (De Jersey & C°) барон Кноп (Baron Knoop), а также А. Торнтон (A.J. Thornton) и У. Джонсон (Wm. Johnson) (P.R.O. FO. 371. Vol. 6928. P. 161, 192—195). Семейство Губбардов сохранило сентиментальные связи с Россией до последнего времени благодаря деятельности в Русской компании (Russia Company), которая, хотя и утратила привилегии, которыми пользовалась на протяжении двух столетий, остается заинтересованной в деловых контактах с Россией корпорацией. Вплоть до начала 1950-х гг. она продолжала принимать участие в благотворительных акциях наподобие оказания помощи престарелым британским коммерсантам, когда-то действовавшим в Российской империи, и их потомкам (см.: Letter to Editor of The Times from Lord Addington, et. al 10 Nov. 1955).

[104] О торговом доме «Вогау и К°» см.: Материалы по истории СССР. Т. VI. Документы по истории монополистического капитализма в России / Отв. ред. А.Л. Сидоров. М., 1959. С. 641—738; Amburger E. Das Haus Wogau & C° und der Wogau-Konzern, 1840—1917 // Kieler Historische Studien, Russland und Deutschland. Stuttgart, 1987. Vol. 22. S. 171—192; Петров Ю.А. Немецкие предприниматели в дореволюционной Москве: торговый дом «Вогау и К°» // Экономическая история: Ежегодник. 2000 / Отв. ред.: В.И. Бовыкин, Ю.А. Петров. М., 2001. С. 241—268.

[105] BBBG. Customer Reference Book, Europe. No. 1. P. 49, Schumacher to Barings, 21/5/1883.

[106] Из записки министра торговли и промышленности, представленной в Совет министров России, 10 сентября 1916 г. (Материалы по истории СССР. Т. VI. С. 677—697).

[107] Российский государственный исторический архив (далее — РГИА). Ф. 23. Оп. 24. Д. 6. Л. 214.

[108] Материалы по истории СССР. Т. VI. С. 661, 697 и сл.

[109] Государственная внешняя торговля в разных ее видах на 1848 год. СПб., 1849. Таблица XLII.

[110] Фамильные связи Вогау отчетливо прослеживаются по циркулярам из архива фирмы Брандта (Brandt Circulars. 1875—1876. P. 106; 1879—1881. P. 53; 1882—1884. P. 335; 1895—1896. P. 37, 60, 320; 1909—1910. P. 23; 1911—1912. P. 41). Зять М.М. Вогау Конрад Карлович Банза (Bansa, ум. в 1901 г.) вошел в состав служащих фирмы в 1873 г. Он был российский подданный, уроженец Петербурга. Зять и племянник Карла Вогау Мориц Филиппович Марк (Mark) в том же году стал совладельцем фирмы. Он родился в России, но в детстве был увезен родителями за границу, в связи с чем состоял в саксен-кобургском подданстве. По достижении 20-летнего возраста он возвратился в Россию и принял российское подданство незадолго до начала Первой мировой войны. В 1879 г. партнерами фирмы стали двое сыновей основателя дела М.М. Вогау — Отто (Otto) и Гуго (Hugo) Максимовичи Вогау. Отто оставил фамильное предприятие в 1883 г., на его место был принят сын Карла М. Вогау Максим Карлович, российский подданный, остававшийся совладельцем фирмы до своей кончины в 1895 г. В 1896 г. состав совладельцев пополнили новые лица: Рудольф Васильевич Герман (Rudolph German), российский подданный, внук основателя фирмы М.М. Вогау, и Георгий Дмитриевич Рюхардт (Georg Ruechardt), германский подданный и зять К.М. Вогау. Рюхардт вышел из фирмы в 1906 г. В 1900 г. Гуго Марк (Hugo Mark), сын М.Ф. Марка и внук К.М. Вогау, стал еще одним совладельцем фирмы. Он родился в России, но принял российское подданство только вместе с отцом в 1914 г. В завершение этой очень краткой семейной хроники добавим, что лондонским отделением фирмы, открытым в 1875 г., руководил принявший британское подданство Эрвин Шумахер (Irvin Schumacher, ум. в 1914 г.), внук Карла Вогау, родившийся в княжестве Вальдек (Waldeck) в Германии. Сын Эрвина Шумахера Вальтер стал полным товарищем фирмы «Вогау и К°» в 1912 г.

[111] Материалы по истории СССР. Т. VI. С. 661—662, 697—698.

[112] РГИА. Ф. 369. Оп. 1. Д. 28411. Л. 49—56 (опубл. в издании: Материалы по истории СССР. Т. VI. С. 677—697); Chapman S.D. British Based Investment Groups before 1914 // Economic History Review. 2nd Series. Vol. XXXVIII. No. 2 (1985). P. 230—251.

[113] Материалы по истории СССР. Т. VI. С. 678.

[114] 6%-ная ставка утвердилась самое позднее с 1880-х гг.

[115] Материалы по истории СССР. Т. VI. С. 701.

[116] Kleinwort, Customer Reference Book. Vol. 442. 1882—1885. P. 65; Vol. 445. 1889—1892. P. 133; Vol. 140. 1902—1903. P. 13.

[117] В 1880-х гг. Вогау по той же схеме контролировали Московское акционерное общество по производству цемента и строительных материалов. К тому времени группу учредителей пополнили У.Е. Торнтон

(W.E. Thornton) и француз А.А. Лутрейль (A.A. Lutreyl) (см. Приложение II, табл. 3).

[118] См. главу 6, раздел 6.8.

[119] Такого рода чаеторговля велась преимущественно морским путем.

[120] См. Приложение III, табл. 2.

[121] В Чите, Иркутске, Томске, Барнауле, Семипалатинске, Верном, Омске, Тюмени, Коканде и Намангане с весовым оборудованием, а также в Сретенске и Самарканде.

[122] В Петербурге, Астрахани, Баку, Казани, Одессе, Перми, Харькове, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге, Уфе и Ташкенте.

[123] Гиндин И.Ф., Тарновский К.Н. История монополии Вогау // Материалы по истории СССР. Т. VI. С. 652—653.

[124] «Вогау и К°» также импортировали индийский джут через фирму «Братья Ралли» (Ralli Bros.), Лондон.

[125] Об активности фирмы Вогау в области добычи минеральных ископаемых см. в: Петров Ю.А. Коммерческие банки Москвы. Конец XIX в. — 1914 г. С. 156—157.

[126] РГИА. Ф. 23. Оп. 11. Д. 909. Л. 1, 5—6.

[127] Материалы по истории СССР. Т. VI. С. 641—738.

[128] Голубев А.К. Русские банки: Справочные и статистические сведения. СПб., 1899. С. 48—49.

[129] BBGH. HC. 10.28.6., Jutting to Baring Bros., 28/1/1871.

[130] После смерти Эрвина Шумахера в 1914 г. в составе совладельцев фирмы его заменил сын Вальтер, избранный вице-председателем Русского отделения Лондонской торговой палаты (London Chamber of Commerce), а также директором правления Русской корпорации в Лондоне (Russian Corporation Ltd.). В ноябре 1917 г. Вальтер Шумахер взял фамилию Феннел (Fennel) и в апреле 1923 г. стал партнером банкирского дома «Гиннес, Махан и К°» (Guinness, Mahan & C°). Две торговые компании из группы Гиннеса—Махана продолжают действовать по сей день под фирмой Вогау (University College, London. Huth Papers. Box 1. File No. R422).

[131] Bank of England. Discount Dept., Records by Permission of Guinness Peat successor to Guinness, Mahan.

[132] Этот раздел основан на воспоминаниях У. Овертона, сохранившихся в частном архиве семейства Макнэб [W.R. Overton Reminiscences (Unpub. Ms., n.d.), McNabb family private papers].

[133] См. Приложение I, табл. 4.

[134] William Overton to his mother, 29/4/1904 // W.R. Overton Reminiscences. P. 11.

[135] Ibid.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Постоянной темой, к которой мы неоднократно возвращались в данном исследовании, является ограниченная способность государства воздействовать на ход российской внешней торговли. Разумеется, потребность дореволюционной России в поддержании активного торгового баланса для обслуживания внешней задолженности придавала внешнеторговой сфере характер одного из ключевых секторов экономики. Стремление правительства поддержать статус России как великой державы подталкивало развитие страны в направлении, по которому двигались ее западноевропейские политические конкуренты. Эта политика предусматривала импорт капитала, технического оборудования и крупные позаимствования на международном денежном рынке, что, в свою очередь, побуждало Россию расширять экспорт тех товаров, которые могли найти сбыт за пределами страны. Тарифная политика правительства, протекционистская по содержанию, оказывалась более эффективной в повышении доходных статей государственного бюджета. Воздействие ее на развитие промышленности было двойственным. В конце XIX в. индустрия, без сомнения, интенсивно развивалась под защитой высоких таможенных тарифов. Но тарифы на технологическое оборудование скорее повысили цены на продукцию машиностроения, нежели сократили ее импорт в страну; то же самое можно сказать и о тарифах на полуфабрикаты и сырье. Российская хлопчатобумажная промышленность действительно быстро росла под защитой тарифов, но сложившаяся под влиянием этого фактора дорогостоящая структура промышленного производства лишала эту отрасль возможности конкурировать с западными фабрикантами за пределами внутреннего рынка и тех немногочисленных сопредельных рынков (Иран, Северный Китай и Маньчжурия), где российские промышленники использовали свое решающее географическое преимущество. С этой точки зрения не вполне уместна была резкая критика со стороны Министерства финансов в адрес текстильных фабрикантов, якобы упустивших золотой шанс проникнуть на рынок Боснии после кризиса 1907 г., приведшего к бойкоту австро-венгерских и греческих тканей в этой части Оттоманской империи. Чиновники финансового ведомства были не в состоянии оценить риск, свя-

занный с созданием особой внешнеторговой корпорации, которая, вероятно, могла обеспечить временное преимущество на рынке[1].

Россия по традиции поставляла на мировой рынок продукцию своего сельского хозяйства, природное сырье и полуобработанные материалы, сбыт которых зависел от технологических нововведений и от конкуренции со стороны продукции, ввозимой в Западную Европу из Нового Света. До некоторой степени Россия отвечала на этот вызов расширением экспорта более ценной аграрной продукции, такой как домашняя птица и молочные продукты, увеличением вывоза леса, а также возросшим, особенно на рубеже XIX—XX вв., экспортом минеральных ресурсов.

Как было показано, на потребительском рынке, эволюция которого характеризовалась влиянием процессов глобализации и обострением конкуренции, распределение инвестиций между железнодорожным строительством, оборудованием портов, усовершенствованием условий складского хранения товаров и оснащением торгового флота создавало затруднения для сохранения Россией своих позиций. Здесь роль государства в качестве покровителя российской внешней торговли была в лучшем случае малозаметной. Усилия правительства, направленные на содействие внешней торговле, оказывали минимальное воздействие на успех торговых фирм в ключевые периоды развития этой отрасли — в конце 1820-х, в конце 1860-х и в начале 1890-х гг.; лишь в последнем случае можно констатировать более-менее заметное влияние правительственной политики.

В конце XVIII в. в российской внешней торговле преобладало британское коммерческое сообщество, особенно в экспортной торговле, заметную роль играли также коммерсанты немецкого происхождения. Британский интерес к этой сфере вполне понятен. Россия была ведущим мировым поставщиком таких товаров, как морской такелаж, железо и сало, жизненно необходимых не только собственно для экономики Великобритании, но и для поддержания статуса Соединенного Королевства в качестве ведущей военно-морской державы. Технологические перемены влекли за собой и эволюцию британских интересов в России на протяжении XIX в. Революция средств сообщения с 1860-х гг. принесла «решающее изменение расстановки сил на мировом рынке, где экспортер потребительских товаров отступал перед импортером в стране-потребителе»[2]. Поэтому для международных торговых фирм, занятых импортом основных российских товаров, больше не было необходимости сохранять собственные отделения в России.

В начале XIX в. британские торговцы уступили свои позиции в российской внешней торговле немецким конкурентам. Лишившись в связи с Континентальной блокадой возможности вывозить из России интересующие их товары, британские фирмы, как того и следовало ожидать, переключили внимание на другие регионы, в частности на владения Британской империи. Примечательно, что до Первой мировой войны позиции Германии на международном рынке, помимо Европы и России, были не слишком впечатляющи. Не обладая крупным рынком в собственных колониях и менее интенсивно по сравнению с Великобританией расширяя экспансию на «нейтральных» рынках, Германия на рубеже XIX—XX вв. столкнулась с серьезной опасностью потерять экспортный рынок в Европе и России, поскольку промышленность там развивалась под защитой высоких таможенных тарифов. Неудивительно поэтому, что немецкая коммерческая активность в России отличалась столь высокой динамикой. Учитывая же географическое преимущество Германии перед Великобританией в отношении этого рынка, немецкое превосходство здесь вполне объяснимо[3].

Как стремился показать автор настоящей книги, падение доли британского участия в этой области само по себе не являлось свидетельством нехватки предпринимательской инициативы. Причина, по которой некоторые британские фирмы остались в России, заключалась в том, что они расширили здесь сферу своих интересов за пределы торговли, занявшись промышленным производством и наиболее выгодным банковским бизнесом. Их экономические интересы в России требовали сохранения здесь филиальных отделений, тогда как их чисто торговые операции побуждали к перемещению активности в другие части земного шара. Такая экономическая диверсификация, как было показано, внесла важный вклад в экономическое развитие России, будучи до некоторой степени независимой от воздействия со стороны государства.

Как и следовало ожидать, российская внешняя торговля в XIX в., подобно этой отрасли экономики множества других стран, финансировалась лондонским Сити, но существенным вопросом являлся состав группы банков, доминировавших в этом бизнесе. Поначалу ведущие позиции здесь занимала небольшая группа англо-немецких банкирских домов, часто имевших исторические торговые связи с Россией. В начале XX в. состав этой группы существенно изменился. Как мы стремились показать, предоставление такого торгового кредита банкирами Сити сыграло важную, но пока недооцененную роль в экономическом развитии России.

Информация о составе персонала торговых домов, представленная в данном исследовании, опровергает утверждение о замкнутом, корпоративном характере организации британских коммерсантов, избегающих якобы контактов с представителями других наций. Отличительной чертой западноевропейских по происхождению коммерсантов, осуществлявших операции в российских портах на Балтийском и Белом морях, являлась высокая степень интеграции как в торговом бизнесе, так и в частной жизни через матримониальные связи. Уже на начало XIX в. этот слой с полным основанием можно классифицировать как космополитическую буржуазию. Вследствие этого понятие национальной принадлежности стало менее значимым для оценки характера коммерческого развития. Более существенным вопросом для идентификации частных фирм является направление торговли. Ряд крупных «немецких» торговых домов, таких как фирмы Блессигов (Blessigs), Брандтов (Brandts) и Кнопов (Knoops), по большей части являлись посредниками в русско-британской торговле, и основание ими филиалов в Великобритании подтверждает англо-германскую ориентацию этих фирм. В торговле на Черном море тяготение к Лондону греческих фирм братьев Ралли (Ralli Bros.), Родоканаки (Rodocanachis) и Скараманги (Scaramangas) подчеркивает англо-греческую природу их коммерческих интересов. В этом пестром космополитическом коктейле отсутствовал только один компонент — русский. Торговые циркуляры, выпущенные в 1826—1914 гг. иностранными по происхождению фирмами, которые вели торговые операции в российских портах, свидетельствуют, что среди нескольких тысяч совладельцев, директоров или прокуристов этих фирм лишь дюжина персоналий носили собственно русские имена. И большинство из них появилось лишь в последние 25 лет существования царской империи. Кроме того, из числа немногих совместных фирм, основанных русскими и западноевропейскими предпринимателями, таких как «Кардаков, Брандт и К°» (Kardakov, Brandt & C°), «Бурджем, Семенов и К°» (Burjam, Semenov & C°), «Эгеннан и Болотин» (Egennan & Bolotin) и «Грибанов, Фонтэн и К°» (Gribanov, Fontaines & C°), лишь последняя просуществовала длительное время[4]. По разным причинам русские были практически исключены из числа ответственных руководителей в фирмах, основанных иностранными коммерсантами. Вследствие этого для них был фактически закрыт важный канал приобретения коммерческого опыта и завоевания деловой репутации в Западной Европе, дающий доступ к источникам кредита на Западе. По общему признанию, лишь отдельные русские фирмы в Петербурге, такие как «Братья Ели-

сеевы» и «С. и Г. Беляевы», стали частью космополитического коммерческого сообщества и *vice versa* фактором его частичной русификации.

В нашем исследовании был также сделан акцент на вклад иностранного по происхождению коммерческого сообщества (expatriate trading community) в экономическое развитие Российской империи. Западноевропейским торговцам принадлежит существенная заслуга в создании кредитно-банковской системы России, где они шли проторенным путем от коммерции к финансам, а также в развитии российской промышленности[5]. Установив, что процесс промышленной диверсификации наметился на ранней стадии эволюции западного предпринимательства в России, мы поставили под сомнение тезис о том, что переход западных коммерсантов к промышленности был их ответом на снижение нормы торговой прибыли. Гораздо более вероятно, что это явление было результатом следования стратегии распределения рисков, хорошо усвоенной коммерсантами и применяемой ими и в других странах[6].

Коммерческая тайна, тщательно оберегаемая торговыми фирмами, затрудняет, к сожалению, процесс сбора информации о рентабельности этих фирм, и потому подавляющая часть представленного нами материала касается деятельности наиболее успешных торговых домов. Предварительный вывод, который можно извлечь из этого ограниченного набора данных, заключается в том, что уровень рентабельности в международной торговле был в целом выше, чем в российском промышленном секторе, однако отличался значительными колебаниями и был подвержен повышенному риску банкротства. Кроме того, динамика развития таких торговых фирм, наиболее успешно внедрившихся в промышленную сферу, как «Уильям Миллер и К°» (William Miller & C°), «Л. Кноп и К°» (L. Knoop & C°) и «Вогау и К°» (Wogau & C°), позволяет отнести их к числу ведущих коммерческих фирм начала XX в.[7]

Другой проблемой, затронутой в нашем исследовании, является вопрос о структуре менеджмента международной торговли, т. е. о том, каким образом наиболее оптимально осуществлялся контроль за коммерческими операциями: либо из центра, допустим из Лондона, либо непосредственно на периферии. Проведенное исследование истории отдельных фирм подводит к выводу о том, что, как только торговый дом диверсифицировал свои интересы в той области экономики, где требовалось непосредственное и постоянное наблюдение за предприятием, например в промышленном производстве, оптимальным вариантом становился сильный менеджмент на месте. Те фирмы, которые стре-

мились управлять своими российскими предприятиями из Лондона, обнаруживали тенденцию к упадку. Но это наблюдение не входит в противоречие с тем общим тезисом, что фирмы, концентрировавшиеся на международной торговле товарами широкого спроса, как, например, фирма Л. Дрейфуса (L. Dreyfus) в хлеботорговле, успешно действовали, размещая свою штаб-квартиру в стране-потребителе и ведя торговые операции на глобальной основе.

Хотя данные таблицы 2 Приложения I убедительно свидетельствуют о снижении доли «старомодных» торговых домов во внешнеторговом обороте под натиском фирм-комиссионеров со второй четверти XIX в., успех таких фирм, как «Уильям Миллер и К°» (William Miller & C°) наводит на мысль о том, что старые торговые дома могли все же приспособиться и продолжать свою деятельность в изменившихся условиях. Сочетание передовых и отсталых черт ведения бизнеса у фирм, действовавших на российском внутреннем рынке, прослежено нами в данном исследовании, но пока неосвещенным остается вопрос о связи этого явления с их коммерческими и промышленными интересами за рубежом.

Характер частного по форме предпринимательства коммерческих фирм отчетливо проявился в их отказе от разработки российских полезных ископаемых на рубеже XIX—XX вв., хотя фирма Вогау представляет здесь известное исключение. Вследствие неспособности частных торговых домов аккумулировать громадный капитал, необходимый для создания горнодобывающих предприятий, эта сфера бизнеса досталась специализированным компаниям, зафиксированным, например, на Лондонской фондовой бирже. Этот аспект международных коммерческих отношений России также остается до сих пор малоизученным.

В ходе исследования автор пришел к выводу о необоснованности стереотипного взгляда относительно неспособности русских предпринимателей вести международные торговые операции. Степень участия русских в этой области, как того и следовало ожидать, напрямую зависела от достигнутого Россией уровня экономического развития. У российских фирм было мало шансов занять доминирующие позиции в импорте промышленных изделий и полуфабрикатов. Иностранные экспортеры русских товаров, в данном случае западноевропейцы и американцы, предпочитали работать в России через свои филиалы, руководимые выходцами из стран Западной Европы, для которых был облегчен доступ к источникам кредита на Западе. Наиболее успешные экспортеры своих товаров в Россию в любом случае предусматривали создание на местном рынке собственной сбытовой сети, как то сделали ниточный трест «Дж. и П. Ко-

утс» (J. & P. Coats), фирма по производству швейных машин Зингер (Singer) и Международная компания жатвенных машин (International Harvester's agricultural machinary). При создании сбытовой организации такие компании ссылались на необходимость крупного оборотного капитала. Потребность в оборотном капитале в странах со слаборазвитой кредитной системой выдвигает на первый план проблему существенных издержек капитала, с которой должны были считаться российские производители, заинтересованные в освоении экспортного рынка. Огромное значение для экономического развития России оборотного капитала, предоставляемого иностранными фирмами, или, в более общем плане, коммерческое измерение экономического роста России, до сих пор недостаточно оценивается историками. Относящееся к истории Великобритании запоздалое признание того, что экономическое развитие страны в эпоху индустриальной революции базировалось равным образом как на промышленности, так и на торговле, в известной мере уместно и для характеристики экономического роста Российской империи.

В нашем исследовании показано также, что было бы нереалистично ожидать от русских ключевой роли в экспортной торговле их страны, хотя несомненен успех российского предпринимательства в этом секторе, где отечественные коммерсанты смогли установить контроль над торговыми путями от места производства товара до экспортного порта. Успешная экспортная торговля тем не менее подразумевала доступ к иностранным источникам кредита. В частности, это было особенно важно после 1825 г. для фирм, желавших заняться комиссионерско-агентским бизнесом. В этот период фирме требовался не столько собственный капитал (было достаточно около 5 тыс. ф. ст.), сколько заграничный кредит. Это обстоятельство служило труднопреодолимым препятствием для русских внешнеторговых фирм. Наметившаяся же с конца 1870-х гг. в международной торговле потребительскими товарами тенденция возрастания роли специализированных фирм со штаб-квартирой в стране-потребителе, фирм, деятельность которых концентрировалась скорее на рынке определенной продукции, нежели в географическом регионе, лишала привлекательности русскую экспортную торговлю в глазах отечественных предпринимателей. Участие российских железнодорожных компаний и банков в комиссионерско-агентском бизнесе, как было показано, еще более сужала перспективы этой сферы экономической деятельности для русского частного капитала. Железные дороги и банки стремились использовать комиссионерские отделения для того, чтобы укрепить свои позиции в основной области своих интересов.

Наиболее многообещающей отраслью внешней торговли для отечественных предпринимателей, как мы стремились показать в данной работе, являлась импортная торговля товарами широкого спроса. Фирма Елисеевых, например, была ведущим импортером колониальных товаров. Но наибольшего успеха русские достигли в торговле чаем. Приобретенный опыт и капиталы, накопленные в ходе защищенной правительством торговли по сухопутной границе с Китаем в первой половине XIX в., в сочетании с непревзойденным знанием внутреннего рынка позволили им дать достойный ответ на вызов со стороны западноевропейской конкуренции.

Как того и следовало ожидать, открытие китайских портов, сооружение Суэцкого канала и широкое применение пароходов серьезно ослабили русскую сухопутную торговлю с Китаем, а вместе с тем и экономическое могущество кяхтинской торговой корпорации. Неожиданным, впрочем, оказалось то обстоятельство, что некоторые русские чаеторговцы оказались готовы оставить привилегированную торговлю в Кяхте и сумели утвердиться в китайских портах, где им пришлось выдержать конкуренцию со стороны западноевропейских компаний, которые имели возможность воспользоваться предоставляемыми их соотечественниками услугами по финансированию торговых операций, отгрузке и страхованию грузов. Тем более примечательно то, что русские компании быстро достигли хорошего кредитного рейтинга у банкиров лондонского Сити. Разумеется, значительный объем чая доставлялся на российский рынок английскими, немецкими и голландскими посредниками, однако готовность русских коммерсантов к конкурентной борьбе с западными соперниками в китайских портах и способность одержать верх действительно представляются замечательным явлением в российской внешней торговле.

В отношении международной торговли России в целом было продемонстрировано, что суждения о слабой конкурентоспособности российских предпринимателей, делаемые на основе подсчетов их удельного веса на рынке, вызывают серьезные сомнения. Фактически Россия в этом отношении мало отличалась от США, где предприниматели аналогично воспринимали международную торговлю «чрезвычайно пассивным образом»[8]. Более того, представленные нами данные о прибылях и предпринимательском риске свидетельствуют, что для торговцев, действующих на внутреннем рынке России, не существовало очевидных преимуществ для расширения своих операций на внешнеторговую сферу. Не способствовала развитию отечественного пред-

принимательства во внешней торговле и экономическая политика царского правительства, прежде всего таможенно-тарифная.

Исследование истории внешнеторговых компаний также позволило откорректировать распространенное представление о низком уровне деловой этики у русских коммерсантов. Отзывы о русских торговцах, представленные для лондонских торговых банков, расходятся с традиционной точкой зрения и подкрепляют наблюдение Ф. Карстенсена о том, что, вероятно, подмеченный Гершенкроном невысокий уровнь честности коммерсантов в России «отражает скорее узость правовой базы, нежели культурные традиции делового сообщества»[9].

Наиболее часто случаи коммерческой недобросовестности встречались у мелких и средних коммерсантов в портах Черного моря, где подобная практика была распространена среди хлеботорговцев. Тем не менее в 1860-х гг. агенты одесских фирм поражались «замечательной честности» днепровских перевозчиков зерна в выполнении ими обязательств, принятых ими по доставке грузов для фирмы «Братья Вальяно» (Vagliano Bros.), которая выдавала в 1880-х гг. в регионе бассейна Дона кредитов на 4 млн руб. ежегодно, рассматривая операцию как «вполне обеспеченную»[10]. Эта уверенность в конечном итоге смягчала страх перед неизбежными деловыми рисками.

---

[1] Rieber A.J. Merchants and Entrepreneurs in Imperial Russia. North Carolina, 1982. P. 119.

[2] Rees G.L. Britain's Commodity Market. London, 1972. P. 414.

[3] Platt D.C. Latin American and British Trade, 1806—1914. London, 1972. P. 100—101.

[4] Brandt Circulars. 1826—1915, passim.

[5] Ashton T.S. An Economic History of England; The 18th Century. London, 1959. P. 138.

[6] Divine T.M. The Tobacco Lords: A Study of the Tobacco Merchants of Glasgow and their Trading Activities, 1740—1790 // History Today. Vol. 40. May. 1990. P. 17—21.

[7] Chapman S.D. Merchant Enterprise in Britain. From the Industrial Revolution to World War I. Cambridge University Press, 1992. Представленные С. Чэпменом данные о ведущих международных торговцах свидетельствуют о том, что Вогау, Кнопы, Брандты и Миллеры соответствовали уровню интернациональной коммерческой элиты начала XX в.

[8] Business History of General Trading Companies / S. Yonekawa and H. Yoshihara (Eds.). Tokyo, 1987. P. 111—112.

[9] Carstensen F.V. American Enterprise in Foreign Markets. North Carolina, 1984. P. 251.

[10] Янсон Ю.[Э.] Статистическое исследование о хлебной торговле в Одесском районе СПб., 1870. С. 35; Федоров М.П. Хлебная торговля в главнейших русских портах и Кенигсберге. М., 1888. С. 18.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ I

Таблица 1

Британские торговые фирмы в Петербурге к 1800 г.

Anderson & Moberley	Michael Hoy
Arnot & Thornton	J. Hubbard & C°
Bang & C°	John Jackson
John Samuel Barnes	William Jones & C°
William Barwick	Paris, Warre, Harvey & C°
George Birch	Thomas Pickersgill
Bladow & C°	Edward Sc George Pindar
Bond & Littledale	Porter, Brown & C°
J.A. Brown	Timothy Raikes
Carr & C°	Rankin & Jackson
Cattley, Prescot & C°*	J. Ray
Anthony Chambers	Reyes & Jordan
John Cochran & C°	Francis Ross
Cramers, Smith & C°	J. & S. Rowlet
Cramp W.A.	Shairps & C°
Fields & C°	Sharples, Stenhouse & C°
Robert Forester & C°	Thomas Sharples
Peter Gilmour	Thomson, Bonar & C°
William Glen & C°	Thornton, Cayley & C°**
Gordon & Clark	Thornton, Bailey & C°
George Halliday	William & John Venning
Samuel Hawksford	Vernon & C°
R. Hesketh & G. Parker	James Whitaker
John Higginbotham	Thomas Wright

* Агент банка «Смит и Томпсон» (Smith & Thompson), в котором принимал участие Уильям Уилберфорс (William Wilberforce).

** Русская ветвь семейства Торнтонов из Гулля и Лондона.

Источник: Oddy J.J. European Commerce. London, 1805. P. 130.

Таблица 2

Ведущие британские, немецкие* и прочие торговые фирмы в России

Британские торговые дома	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Немецкие торговые дома (город происхождения)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)
А. 1795 г.									
Thomson, Perets, Bonar & C°	2,9	11,6	8,2	3162	H.W. Boetlink (Любек)	6,0	3,4	4,1	1637
Ross, Paris, Warre & C°	3,2	7,8	6,1	2337	Gebr. Blendow	2,3	4,6	3,4	1294
Thornton, Cayley jnr. & C°	1,3	4,2	3,1	1192	F. Schumacher (Бремен)	1,9	1,3	1,6	598
Cattley, Prescott & C°	0,2	4,5	3,0	1128	J. Mahs (Гамбург)	0,6	1,7	1,3	486
Thornton, Smalley, Bailey & C°	0,6	4,1	2,9	1066	P. Richter (Гамбург)	0,3	1,7	1,3	480
Timothy Rakes	1,1	3,4	2,5	965	Meybohm & C° (Бремен)	1,6	1,1	1,3	480
James Hill	0,6	3,2	2,2	851	C. Meyder	0,8	1,4	1,2	457
Porter & C°	0,9	2,0	1,6	623	Schneider & C°	0,6	1,5	1,2	449
Shairp & C°	1,0	2,0	1,6	620	G. Bacheracht	2,0	0,6	1,2	441

Таблица 2 (продолжение)

Британские торговые дома	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Немецкие торговые дома (город происхождения)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)
William Glen	0,8	2,0	1,5	594	J.F. Severien	2,6	0,2	1,1	419
Thomas Birch	0,1	2,0	1,3	483	J.N. Haeseler (Гамбург)	2,0	0,5	1,1	408
Sutherland, Brown & Whishaw	0,4	1,7	1,2	468	J. Mollwo (Любек)	2,7	0,2	1,1	420
Б. 1804 г.									
Thomson, Perets, Bonar & C°	4,4	12,3	9,1	4546	Boetlink & C°	2,8	1,5	2,0	1019
Paris, Warre, Harvey & C°	4,6	7,7	6,4	3222	J.A. Kremer	0,5	3,1	2,0	1004
Thornton, Smalley, Bailey & C°	1,6	5,7	4,0	2016	Bach, Schoenberg & C°	2,3	0,8	1,6	805
Cattley, Prescott & C°	0,2	5,4	3,2	1580	J.M. Wehrtman	2,9	0,7	1,7	832
Thornton, Cayley jnr. & C°	2,0	3,2	2,7	1356	H.G. Severien	2,2	1,3	1,3	656

Таблица 2 (продолжение)

Британские торговые дома	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Немецкие торговые дома (город происхождения)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)
William Barwick	3,6	2,0	2,7	1332	Christian von Essen	1,0	0,9	1,2	585
William Glen	1,2	2,9	2,2	1103	F.W. Amburger	0,5	1,3	1,0	488
Anderson, Brown & Moberley	2,4	2,0	2,2	1078	Herman Schumacher	1,0	0,8	0,9	447
W.A. Cramp	0,6	3,2	2,1	1054	Mollwo & Sohn	2,0	0,1	0,9	433
Busk Bros.	1,9	1,9	1,9	931	P.J. Blessig (Страсбург)	0,7	0,8	0,7	381
J. Higginbotham	1,2	1,8	1,6	795	Wolf & Schluesser	0,6	0,8	0,7	381
J. Hubbard & C°	1,9	1,1	1,4	729	Bagge & von Eysell	1,1	0,5	0,7	374
В. 1816 г.									
Thornton, Cayley & C°	0,6	7,2	3,6	6146	P. Heimburger (Гамбург)	11,8	3,3	7,8	13116
W.M. Simmonds & C°	3,1	2,8	3,0	4963	Meyer & Bruexner	7,2	7,9	7,4	12580

Таблица 2 (продолжение)

Британские торговые дома	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Немецкие торговые дома (город происхождения)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)
Thomson, Bonar & C°	1,9	3,9	2,8	4702	L. Stieglitz & C°	6,0	3,0	4,6	7713
Paris, Warre, Harvey & C°	1,8	3,8	2,8	4649	Clementz & Berg	6,4	0,9	3,9	6492
John Venning	2,5	2,1	2,3	3922	Cebr. Kremer	2,8	2,9	2,9	4814
J.D. Lewis (American)	2,4	2,0	2,2	3728	H. Schroeder (Гамбруг)	3,6	0,7	2,3	3862
Nant (?), Moxon & C°	2,4	1,4	2,0	3331	G. Pflug & Sohn	1,7	2,1	1,9	3202
W.A. Cramp & C°	2,4	1,3	1,9	3162	A. Schneer & C°	1,8	1,5	1,7	2801
A. Stewart & C°	2,9	0,6	1,8	3007	F.C. Hanf	0,2	3,2	1,6	2706
Cattley & Forester	0,4	2,4	1,3	2262	G.C. Schultz (Любек)	1,9	1,1	1,6	2595
Hill & Whishaw	1,7	1,0	1,3	2265	Mollwo & Sohn	0,7	2,3	1,4	2377
J. Liddel & C°	1,1	1,1	1,1	1839	Platzman & Gossler	0,9	1,9	1,3	2262

Таблица 2 (продолжение)

Британские торговые дома	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Немецкие торговые дома (город происхождения)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Прочие торговые фирмы (место-нахождение)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)
Г. 1830 г.														
Thomson, Wilson, Harvey & C°	4,9	6,5	5,8	10675	L. Stieglitz	21,0	12,8	16,2	29954	D. Amiro (Петербург)	8,7	1,9	4,8	8865
G. Raikes	2,1	6,7	4,8	8796	Clementz, Berg & Tunde	17,3	0,2	7,4	13691	E.K. Belli (Петербург)	4,5	3,2	3,8	6969
J. Holford	9,3	0,5	4,2	7822	W. Brandt & Son	1,4	7,3	4,8	8943	John D. Lewis	6,4	1,3	3,4	6321
Mitchell & C°	0,4	6,8	4,1	7580	I.J. Kniep	7,1	0,3	3,2	5828	Izaydzik (Одесса)	5,0	1,8	3,2	5820
Egerton Hubbard	3,5	4,5	4,1	7500	V. & S. Kremer	4,5	1,8	3,0	5459	Z. Barats (Одесса)	3,0	2,1	2,5	4594
G. Loder	1,2	4,4	3,0	5619	K.F. Hanf	1,1	3,9	2,7	5012	Z. Parias (Одесса)	2,0	2,5	2,3	4224
Hill & Whishaw	1,2	3,4	2,5	4569	Wehrman & Sohn	0,8	3,8	2,5	4677	P. Sartorio (Одесса)	0,3	3,0	1,8	3413

Таблица 2 (продолжение)

Британские торговые дома	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Немецкие торговые дома (город происхождения)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Прочие торговые фирмы (место-нахождение)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)
T. Wright	3,3	2,5	2,3	4154	F.K. Gasser	5,6	—	2,4	4339	B. Poitsio	0,7	2,5	1,7	3228
G.E. Miller	0,3	3,4	2,1	3849	J. Brandenburg	5,0	0,3	2,3	4189	M. Солодовников	1,7	1,7	1,7	3192
F. Cumming & C°	—	3,5	2,0	3740	E. Bruexner	2,6	1,8	2,2	3976	K. Riva	2,1	1,4	1,7	3158
Cattley, Prescott & C°	0,3	3,2	2,0	3614	Adelson	1,8	2,1	2,0	3658	Harry, Curtis, Hey (?)	—	2,9	1,7	3141
John Jubb	2,1	1,8	1,9	3560	H.E. Schroeder	2,9	1,0	1,8	3306					
Д. 1848 г.														
Thomson, Bonar & C°	1,0	2,4	1,7	4311	L. Stieglitz	4,1	2,5	3,3	8347	T. Rodocanachi	0,8	1,9	1,3	3302
Mitchell & C°	—	2,8	1,4	3544	J. Simon & C°	2,0	0,3	1,2	2953	L. Boissonet	1,0	1,2	1,1	2856
G. Loder & C°	0,3	2,2	1,2	3087	Clementz & Tunde	1,7	0,5	1,1	2718	Ralli & Scaramanga (Петербург)	1,0	1,2	1,1	2827

Таблица 2 (продолжение)

Британские торговые дома	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Немецкие торговые дома (город происхождения)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Прочие торговые фирмы (место-нахождение)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)
Egerton Hubbard	0,8	1,6	1,2	3043	Schliesser & C°	1,0	1,0	1,0	2546	J.S. Ralli (Одесса)	0,8	0,7	0,7	1888
Hill Bros.	—	2,1	1,1	2713	H.E. Schroeder	0,2	1,4	0,8	2001	К. Папудов (Одесса)	0,2	1,3	0,7	1875
Whishaw & Hills	0,5	1,4	0,9	2337	G.J. Kniep	1,5	—	0,8	1918	J. Porro (Одесса)	0,1	1,1	0,6	1540
W. Miller & C°	0,2	1,4	0,8	2048	F. Holzhauer	1,5	—	0,7	1886	M. Harten-stein	0,4	0,6	0,5	1358
T. Harvey	0,7	0,9	0,8	1998	W. Brandt & C°	0,6	0,9	0,7	1883	I.K. Ralli (Одесса)	—	1,0	0,5	1291
Hornby & C°	0,8	0,8	0,8	1995	W. Berthau	1,2	0,2	0,7	1849	И.А. Елисеев	0,9	—	0,5	1286
S.K. Gwyer	—	1,4	0,7	1693	Sassen & C°	0,8	0,5	0,7	1741	A. Zarifi	—	0,9	0,5	1142
G. Holliday	1,0	—	0,6	1445	Adelson	0,8	0,3	0,6	1485					
Cattley & C°	—	1,1	0,6	1432	I.B. Kempe	0,4	0,7	0,6	1492					

Таблица 2 (продолжение)

Британские торговые дома	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Немецкие торговые дома (город происхождения)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Прочие торговые фирмы (место-нахождение)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)
Е. 1850 г.														
Thomson, Bonar & C°	0,9	1,5	1,2	3498	A. Stieglitz & C°	3,1	0,7	1,9	5335	П. Пономарев	1,1	—	1,1	3000
Mitchell & C°	—	2,1	1,1	3024	Kapherr & C°	1,5	0,8	1,1	3194	A. Rodocanachi	0,4	1,6	1,0	2772
Hill & Whishaw	0,2	1,9	1,1	2952	H.V. Schroeder	0,1	2,0	1,0	2943	Miller & Hauf (Anglo-German)	1,8	—	0,9	2557
G. Loder & C°	0,7	1,2	0,9	2642	W. Brandt & C°	0,8	1,2	1,0	2735	Scaramanga (Петербург)	1,1	0,6	0,8	2324
Egerton Hubbard	0,8	1,0	0,9	2582	J. Simon & C°	2,0	—	1,0	2845	D. Hartenstein	0,6	0,6	0,6	1723
Hill Bros.	—	1,4	0,7	1063	K. Kantz & C°	0,6	1,1	0,9	2424	Елисеев	1,2	—	0,6	1717
T. Harvey	0,5	0,9	0,7	2057	I.V. Kempe	0,6	1,0	0,8	2365	Iraklidi	0,5	0,7	0,6	1691
I.N. Miller	1,2	—	0,6	1679	Guetschow	0,8	0,8	0,8	2232	Feinberg	0,5	0,5	0,5	1361

Таблица 2 (продолжение)

Британские торговые дома	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Немецкие торговые дома (город происхождения)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Прочие торговые фирмы (место-нахождение)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)
M. Anderson & C°	0,4	0,8	0,6	1640	F. Holzhauer	1,6	—	0,8	2173	К. Папудов	0,2	0,7	0,5	1332
W. Miller & C°	0,3	0,9	0,6	1629	G.D. Kniep	1,3	0,1	0,7	1966	A. Zarifi	—	0,8	0,4	1263
Cattley & C°	—	1,1	0,6	1620	Asmus Simonsen	0,7	0,7	0,7	1924	I. Scaramanga (Таганрог)	—	0,8	0,4	1202
Hornby & C°	0,4	0,6	0,5	1462	V. Schliesser	0,6	0,7	0,7	1831	K. Horny	—	0,7	0,4	1099
Ж. 1856 г.														
I. Anderson	—	1,6	0,9	3846	Frerichs	3,9	—	1,7	7078	F. Bone	—	1,2	0,7	2749
Mitchell & C°	—	1,4	0,8	3177	Kempe	0,4	2,0	1,3	5377	Mory	0,5	0,7	0,6	2445
Egerton Hubbard	—	1,3	0,7	2927	Stieglitz	1,7	0,5	1,0	4132	M. Vagliano	0,2	0,8	0,5	2161
Cattley	0,3	1,0	0,7	2891	Wm. Brandt	0,3	1,2	0,9	3796	Theo. Rodocanachi	0,3	0,6	0,5	1961
Whishaw	—	1,2	0,7	2882	Hauf	1,7	0,1	0,8	3250	Елисеев	1,1	—	0,5	1945

Таблица 2 (продолжение)

Британские торговые дома	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Немецкие торговые дома (город происхождения)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Прочие торговые фирмы (место-нахождение)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)
Hill Bros.	—	1,2	0,7	2793	H.V. Schroeder	0,2	1,2	0,7	3066	John Ralli	—	0,8	0,5	1935
Day	0,2	1,0	0,6	2540	Clementz	0,3	0,6	0,5	1928	Rodocanachi	0,3	0,6	0,5	1928
Gwyer	—	1,0	0,5	2260	Schliesser	0,4	0,7	0,6	2369	К. Папудов	0,1	0,7	0,5	1924
Hill & C°	—	0,7	0,4	1767	Kapherr	0,3	0,7	0,5	2100	A. Ravich (Варшава)	0,6	0,3	0,5	1879
Bonar	—	0,7	0,4	1574	L. Simon	0,8	0,2	0,5	1971	D. Petro-cochino	—	0,7	0,4	1723
E. Miller	0,3	0,6	0,4	1543	L. Wolf	1,0	—	0,5	1871	«Грибанов, Фонтэн и К°» (Архан-гельск)	—	0,7	0,4	1670
Clarke, Morgen & C°	—	0,6	0,4	1530	Wm. Brandt & Sons (Архангельск)	—	0,7	0,4	1778	John Ralli	—	0,7	0,4	1602
Ж. 1863 г.														
Mitchell & C°	—	2,2	1,1	4780	R. Foerster	2,3	0,5	1,4	6265	Scaramanga	—	1,9	1,0	4272

Таблица 2 (продолжение)

Британские торговые дома	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Немецкие торговые дома (город происхождения)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Прочие торговые фирмы (место-нахождение)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)
Egerton Hubbard	0,5	1,3	0,9	3959	Miller & Hauf	2,1	—	1,1	4737	Елисеев	1,9	—	1,0	4213
Hill Bros.	—	1,6	0,8	3672	Prehn	0,4	1,2	0,8	3673	Effrusi	0,2	1,4	0,8	3478
Cattley	—	1,4	0,7	3193	L. Knoop & C°	1,4	—	0,7	3033	Vagliano	0,5	0,8	0,6	2861
A. Hill & C°	—	1,0	0,5	2329	E. Mahs	—	1,3	0,7	2882	Gerle	1,2	0,1	0,6	2808
Anderson & C°	0,3	0,6	0,4	1958	Asmus Simonsen	0,9	0,3	0,6	2746	Leon, Koehn & C°	0,9	0,3	0,6	2742
Hill & Whishaw	—	0,8	0,4	1941	Guetschow	0,3	0,8	0,6	2369	Екатерин-гофский сахарный завод	1,2	—	0,6	2718
A.H. Whishaw	—	0,9	0,4	1926	Spies & Stucken	0,8	0,1	0,5	2077	Л. Рафало-вич	—	1,1	0,6	2546
Cumming & C°	—	0,8	0,4	1728	Koenig	0,9	—	0,5	2037	Fel'kel	0,5	0,5	0,5	2203

Таблица 2 (окончание)

Британские торговые дома	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Немецкие торговые дома (город происхождения)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)	Прочие торговые фирмы (место-нахождение)	Импорт (%)	Экспорт (%)	Доля во внешнем товарообороте (%)	Объем торговли в год (тыс. руб.)
Thomson, Bonar & C°	0,2	0,3	0,2	1049	Schliesser	0,3	0,6	0,5	2019	Гивартов-ский	0,8	0,1	0,5	2031
Gwyer	—	0,5	0,2	1001	Kapherr	0,7	0,2	0,4	1993	Ralli, Scaramanga	0,4	0,4	0,4	1947
Clarke	—	0,4	0,2	978	Kniep	0,9	—	0,4	1980	Rodo-canachi	0,1	0,7	0,4	1924

* Национальная принадлежность владельцев торговых домов по возможности установлена на основании торговых циркуляров фирмы Брандтов, хранящихся в отделе рукописей библиотеки Университета Ноттингема, а также благодаря информации, содержащейся в донесениях Чарльза Джаттинга банкирскому дому братьев Бэринг в Лондоне (BBGH. HC1 to 28).

Источники: Menke C.F. Die wirtschaftlichen und politieschen Beziehungen der Hansastaedte zu Russland im 18 und fruehen 19. Jahrhundert. Ph.D. Diss. Goettingen, 1975. S. 130—141; издание «Государственная внешняя торговля...» за соответствующие годы (учтены фирмы с внешним товарооборотом свыше 50 тыс. серебр. руб.).

Таблица 3

Ведущие экспортные фирмы Архангельска на рубеже 1870—1880-х гг.

Фирма	Объем экспортной торговли (руб.)		
	1879 г.	1880 г.	1881 г.
«Грибанов, Фонтэн и К°» (Gribanov, Fontaines & C°)	3199636	3360197	3374009
«Я. Грибанова сыновья»	477065	1116068	864077
«Г. Линдес и К°» (G. Lindes & C°)	2211878	2597250	2461204
«Кларк и сыновья» (Clarke & Sons)	1266317	1517757	369740
«Э.Г. Брандт и К°» (E.H. Brandt & C°)	336712	298555	249384
Беломорская компания (White Sea Company)	326864	285196	246147
«Н. Русанов и сын»	174804	264891	210585
«Я. Прозоров и сын»	429583	41260	112675
С.С. Жирин	566632	325268	369740
В. Осипов	53709	72741	99210
Г. Мейен (H. Meyen)	36594	61130	
Г. Починков	35900	16500	16680
«С. Ногин и сын»		66048	
П. Ончуков		78538	94293
С. Лемешов*		7000	(11700)
С. Лемяков*			11700
«Люрс и К°» (Luehrs & C°)			16380
Прочие	464702	522591	744340
Всего	9580394	10631350	9187300

* Вероятно, одна и та же фирма.

Источник: Printed Brokers Circulars in uncatalogued Brandt Papers, University of Nottingham.

Таблица 4

Ведущие экспортеры зерна в Одессе, 1883—1892 гг. (тыс. четвертей в год)

Фирма	1883 г.	1884 г.	1885 г.	1886 г.	1887 г.	1888 г.	1889 г.	1890 г.	1891 г.	1892 г.
Н. и Л. Юровские	730	644	896	889	1150	1396	841	603	793	452
Тработти (Trabotti)	583	483	471	85	186	613	159	130	76	207
Г. Дрейфус (G. Dreyfus)	313	156	264	348	404	499	387	819	833	254
«Э. Маас и К°» (E. Mahs & C°)	243	175	448	144	345	463	474	257	198	101
Баржанский	243	154	312	204	202	309	230	187	263	54
Иолос (Iolos)	244	174	323	158	392	730	332	352	280	20
Вургафт (Vurghaft)	228	270	251	170	282	328	178	123	144	31
Нейфельд (Neufeld)	219	451	452	355	383	327	397	481	323	185
Вучина (Vuchina)	163	101	77	100	195	299	111	63	249	107
Мавро (Mavro)	146	168	347	167	397	463	391	309	320	63
Родоканаки (Rodocanachi)	120	20	—	—	—	33	84	299	517	124
Мюнц (Muentz)	113	214	22	5	—	—	—	—	18	6
Анатра (Anatra)	42	67	118	73	181	110	62	—	31	58
Герри (Gerri)	42	52	65	64	37	33	36	42	25	27
Смайлс (Smiles)	5	10	8	8	11	26	—	—	51	7
Ф. Рафалович	387	356	406	209	219	222	176	175	48	—
Ашкенази (Ashkenazi)	282	223	351	348	127	53	692	606	84	—

Таблица 4 (окончание)

Фирма	1883 г.	1884 г.	1885 г.	1886 г.	1887 г.	1888 г.	1889 г.	1890 г.	1891 г.	1892 г.
Ассерто (Asserto)	60	147	224	123	—	119	157	89	30	—
Перетц (Perets)	19	106	178	49	154	141	175	58	74	—
Макнэб (MacNabb)	18	4	14	—	6	—	—	—	19	
Коппельман (Koppelman)	138	282	393	225	390	540	301	409	—	—
Вольфензон	239	197	353	57	121	51	44	—	—	—
Г. Крэйг (G. Craig)	215	150	417	194	218	444	490	—	—	—
А.М. Бродский	412	441	286	240	637	478	—	—	—	—
Коган	27	12	8	—	65	46	—	—	—	—
Л. Бродский	18	19	1	200	314	91	—	—	—	—
Фишерович	700	906	77	—	—	—	—	—	—	—
Л. Рафалович	273	709	—	—	—	—	—	—	—	—
Л. Дрейфус (L. Dreyfus)	—	151	239	102	126	400	350	179	460	111
Кригер (Kriger)	—	116	123	179	193	224	291	232	179	460
Дальорсо (Dall'Orso)	—	—	472	115	216	220	305	487	225	20
Менделевич	—	—	—	65	467	775	957	1032	905	471
Левенсон	—	—	—	—	—	349	450	581	761	217
«Мартон и Росетти» (Marton & Rosetti)	—	—	—	—	—	—	—	221	155	133

Источник: Забаринский П. Хлебная торговля Одессы // Записки Императорского Общества сельского хозяйства Южной России. 1894. № 4. С. 45 и сл.

Таблица 5

Ведущие экспортеры зерна в Петербурге, 1880—1905 гг. (тыс. четвертей в год)

Фирма	Объем экспорта
1880 г.	
«Э.Г. Брандт и К°» (E.H. Brandt & C°)	1306
«Эджертон Губбард и К°» (Egerton Hubbard & C°)	676
«Нейгауз и Зюскинд» (Neuhaus & Sueskind)	455
«Гилл и Вишау» (Hill & Whishaw)	432
«Блессиг и К°» (Blessig & C°)	396
«А. Вишау и К°» (A.H. Whishaw & C°)	321
К. Мюллер (C.P. Moeller)	312
Г. Штейнер (G. Steiner)	258
«Кларк и К°» (Clarke & C°)	256
«Скараманга и К°» (Scaramanga & C°)	125
«Кэттли, Бенет и К°» (Cattley, Benet & C°)	95
«Шрейбе и Френе» (Schreibe & Froehne)	64
«Альфред Хенли и К°» (Alfred Henley & C°)	15
Всего	6852
1886 г.	
«Э.Г. Брандт и К°» (E.H. Brandt & C°)	1788
Г. Зюскинд (G. Sueskind)	830
«Леон и К°» (Leon & C°)	810
«Блессиг и К°» (Blessig & C°)	517
«Эджертон Губбард и К°» (Egerton Hubbard & C°)	374
Ф. Овсянников	339
«Кларк и К°» (Clarke & C°)	257
«А. Вишау и К°» (A.H. Whishaw & C°)	205
Г. Штейнер (G. Steiner)	176
П. Нейман (P. Neumann)	175
Асмус Симонсен (Asmus Simonsen)	94
«Шрейбе и Френе» (Schreibe & Froehne)	94
«Кэттли, Бенет и К°» (Cattley, Benet & C°)	67
Всего	5726

Таблица 5 (окончание)

Фирма	Объем экспорта
1894 г.	
Петербургский Частный банк	887
«Э.Г. Брандт и К°» (E.H. Brandt & C°)	820
«Блессиг и К°» (Blessig & C°)	646
«Леон и К°» (Leon & C°)	528
«Флитт и К°» (Flitt & C°)	594
Петербургский Торгово-промышленный банк	215
«Альфред Хенли и К°» (Alfred Henley & C°)	179
М.П. Ончуков	179
«Шрейбе и Френе» (Schreibe & Froehne)	179
«Кларк и К°» (Clarke & C°)	162
«А. Вишау и К°» (A.H. Whishaw & C°)	62
Всего	4451
1905 г.	
М.П. Ончуков	1463
«Э.Г. Брандт и К°» (E.H. Brandt & C°)	1348
«Л. Дрейфус и К°» (L. Dreyfus & C°)	1038
«Леон и К°» (Leon & C°)	902
Общество Московско-Казанской железной дороги	685
«Блессиг и К°» (Blessig & C°)	664
Осминин	448
«Гиршфельд и К°» (Hirschfeld & C°)	347
Блинов	315
«Малколм и К°» (Malcolm & C°)	299
«Беренд и Блумберг» (Behrend & Blumberg)	268
«Шрейбе и Френе» (Schreibe & Froehne)	243
Всего	9340

Источники: Федоров М.П. Хлебная торговля в главнейших русских портах и Кенигсберге. М., 1888. С. 321; Труды Императорского Вольного экономического общества. 1895. № 1. С. 51; Бахтиаров А. Наши хлебные биржи // Сельское хозяйство и лесоводство. 1906. № 12. С. 315; G. Prevost's Grain Circulars for 1880, Uncatalogued Brandt Papers, University of Nottingham.

Таблица 6

Ведущие экспортеры зерна в Либаве, Ревеле, Николаеве и Таганроге, 1886 г. (тыс. четвертей в год)

Фирма	Объем экспорта
Либава	
«Мейер и К°» (Meyer & C°)	2369
«Л. Ростовский и К°»	1853
«Леви и Гермер» (Levi & Germer)	1745
«Г.Д. Пухерт» (G.D. Pukhert)	1166
«Элиазберг и К°» (Eliasberg & C°)	1146
«Беренд и К°» (Berend & C°)	1066
«Мартини и К°» (Martini & C°)	1042
А. Гольдшмидт (A. Goldschmidt)	882
Братья Козе (Khoze Bros.)	857
М. Кабалкин	599
«Мейер и Вольтгейм» (Meyer & Voltheim)	530
«Вейс и Капган» (Veys & Kapgan)	443
«Закс и Гиршфельд» (Sachs & Hirschfeld)	343
Ревель	
«Томас Клэйхиллс и сын» (Thomas Clayhills & Son)	482
М.К. Шмидт (M.K. Schmidt)	67
«Вдова Владимира Мейера с сыном»	46
И.К. Кох (I.K. Koch)	45
К.Ф. Гальбенек (K. F. Galbenek)	39
Г. Шмидт и К° (G. Schmidt & C°)	29
«Майер и К°» (Mayer & C°)	23
«Блессиг и К°» (Blessig & C°)	4
Г. Штейнер (G. Steiner)	4
А. Вишау (A.H. Whishaw)	4
«Альфред Хенли и К°» (Alfred Henley & C°)	1
Б. Вишау (B. Whishaw)	1

Таблица 6 (окончание)

Фирма	Объем экспорта
Николаев	
«М. Нейфельд и К°» (M. Neufeld & C°)	401
«Л. Дрейфус и К°» (Louis Dreyfus & C°)	231
И.Д. Эрлих (I.D. Erlich)	143
И. Гирш (I. Hirsch)	119
«Э. Маас и К°» (E. Mahs & C°)	105
Н.С. Сербос (N.S. Serbos)	65
«Мавро, сыновья и К°» (Mavro, Sons & C°)	109
Н. Юровский	58
«Братья Дрейфус и К°» (Dreyfus Frères & C°)	52
М. Ортенцатто (M. Ortenzatto)	38
«Ф. Валлер и К°» (F. Valler & C°)	32
«Тработти и К°» (Trabotti & C°)	27
Таганрог (1885 г.)	
Д.А. Негропонте (D.A. Negroponte)	2000
Л. Дрейфус (L. Dreyfus)	1200
Имс (Yeames)	1055
«Скараманга, Манусси и К°» (Scaramanga, Manussi & C°)	1000
И.П. Исиа (I.P. Isiah)	1000
К.Л. Дрейфус (K.L. Dreyfus)	1000
Д.И. Диамантиди (D.I. Diamantidi)	1000
С.Д. Муссури (S.D Mussuri)	950
Ф.П. Спернео (F.P. Sperneo)	920
С.И. Мавро (S.I. Mavro)	800
А.М. Луппи (A.M. Luppi)	800
Ассерето (Assereto)	750

Источник: Федоров М.П. Хлебная торговля в главнейших русских портах и Кенигсберге. С. 29, 83, 178, 250.

Таблица 7

Ведущие экспортеры пеньки из Петербургского порта, 1870 г. (пуд.)

Фирма	Объем экспорта сырой пеньки	Объем экспорта пенькового волокна
А. Вишау (A.H. Whishaw)	470310	105140
«У. Миллер и К°» (W. Miller & C°)	373553	27112
«Гиллс и Вишау» (Hills & Whishaw)	126605	1261
«Альфред Хенли и К°» (Alfred Henley & C°)	88117	34301
И.О. Паллизен (Pallisen)	71775	701
«Асмус Симонсен и К°» (Asmus Simonsen & C°)	63965	944
«У. Брандт и К°» (W. Brandt & C°)	63303	1900
«Шрейбе и Френе» (Schreibe & Froehne)	51327	—
П. Алексеев	38101	—
«В. Ропс и К°» (V. Rops & C°)	33414	—
«Кларк и К°» (Clarke & C°)	28277	—
«Тидеман и К°» (Tiedeman & C°)	28166	—
Эдмунд Харвей (Edmund Harvey)	23891	15160
«Скараманга и К°» (Scaramanga & C°)	22050	—
«Ван Зассен и К°» (Van Sassen & C°)	19533	630
«Штерке и сын» (Sterke & Son)	16975	—
«Шлиссер и К°» (Schliesser & C°)	12940	6318
«Витте и К°» (Vitte & C°)	16722	2482
«И.И. Коллан и К°» (I.I. Kollan & C°)	12089	—
«Шмидт и Кюцель» (Schmidt & Kuezel)	12086	—
«М. Андерсон и К°» (M. Anderson & C°)	8977	—
«А.Д. Гютшов и К°» (A.D. Guetschow & C°)	7852	—
«Ф.С. Беннет и К°» (F.S. Bennet & C°)	6563	3114
«Эджертон Губбард и К°» (Egerton Hubbard & C°)	6550	—
Прочие	27959	—
Всего	1629080	206723

Источник: Торговый сборник. 1871. 2 янв.

Таблица 8

Ведущие российские экспортеры леса, 1900 г. (в порядке значимости морских портов)

Фирма	Агент в Лондоне	Капитал (млн руб.)
А. Рига (объем экспорта леса в 1897—1900 гг. — 13 млн руб. ежегодно)		
Ал. Шепелер (Al. Shepeler)	Нет св.	Нет св.
А. Баллод (A. Ballod)	Нет св.	Нет св.
«Д. Смит и К°» (D. Smith & C°)	Нет св.	Нет св.
«Роберт Браун и К°» (Robert Brown & C°)	Нет св.	Нет св.
Б. Петербург (объем экспорта леса в 1897—1900 гг. — 10 млн руб. ежегодно)		
«Э.Г. Брандт и К°» (E.H. Brandt & C°)	Нет св.	Нет св.
Оскар Стевени (Oscar Steveni)	Foy, Morgan & C°	1,0
Чарльз Граап (Charles Graap)	G.F. Neave	1,0
Т. Громме (T. Gromme)	Нет св.	Нет св.
А.П. Беляев и К°	Foy, Morgan & C°	1,0
Н.А. Селецкий	Нет св.	Нет св.
«Вогау и К°» (Wogau & C°)	Собственное отделение в Лондоне	Нет св.
Эндрю Мур (Andrew Moore)	Нет св.	Нет св.
Э. Рейнольдс (E. Reynolds)	Foy, Morgan & C°	Нет св.
«П. Беляева наследники»	Нет св.	Нет св.
Чарльз Стюарт (Charles Stewart)	Собственное отделение в Лондоне	1,0
В.А. Русанов	Churchill & Sim	Нет св.
В. Архангельск (объем экспорта леса в 1897—1900 гг. — 6 млн руб. ежегодно)		
Ад. Шольц (Ad. Scholtz)	Нет св.	Нет св.
К. Стюарт (C.A. Stewart)	Собственное отделение в Лондоне	Нет св.
Ульсен Стэмп (Ulsen Stampe)	Нет св.	Нет св.
«Братья С. и М. Каркаловы»	Нет св.	Нет св.
«Амоса, Гарнетт и К°» (Amosa, Garnett & C°)	Нет св.	Нет св.
«Братья Вальневы»	Нет св.	Нет св.
«И. Линдес и К°» (J. Lindes & C°)	Нет св.	Нет св.

Источники: Lodijensky N. Russia: Its Industries and Trade. Glasgow, 1901. P. 321—322; BBBG. London Credit Registers. Vol. 2. P. 59, 103, 153, 213; S. Kleinwort & C°, Customer Reference Book. Vol. 458, 446.

ПРИЛОЖЕНИЕ II

Таблица 1

Вишау: семейные и деловые связи

1. William Whishaw (1746—1838)	Жена (1770): Constancia Fock (дочь Бернхарда Фока, смотрителя императорских садов в Петербурге; две другие его дочери замужем за представителями семей Clarke и Cazalet)
1.1. Bernhard Whishaw	Жена: Elizabeth Yeames (дочь известного британского торговца на Черном море)
1.2. Sarah Whishaw	Муж: Henry Hill, совладелец торгового дома Hills & Whishaw
1.3. Восемь других детей	
1.1.1. William Whishaw (1820—1882)	Жена: Harriet Henley
1.1.2. Bernhard Whishaw	Жена: Isobel Cattley (ум. в 1863); второй брак — Sophie Blessig (1840—1917)
1.1.3. James Whishaw (1826—1879), старший партнер в фирме Hills & Whishaw	
1.1.4. Alfred Henry Whishaw (владелец фирмы A.H. Whishaw)	Жена: Rhoda Todd (дочь известного лондонского торговца, ведущего операции в России)
1.1.5. Charles Whishaw (1834—1869), льноторговец на российском рынке	
1.1.6. Пятеро других детей	
1.2.1. Alfred Hill	Жена: Elizabeth Druri (из торговой семьи, известной в России с XVIII в.)
1.2.1.1. Charles James Hill, британский вице-консул в Либаве	Жена: Rhoda Cattley (дочь известного британского торговца в Петербурге)

Таблица 1 (окончание)

1.1.1.1. James Whishaw (1853—?), биржевой маклер и пароходный агент в Петербурге, банковский директор и доверенный акционерных компаний. После 1908 г. — агент лондонского банкирского дома братьев Бэринг в России	
1.1.2.1. William Whishaw (1851—1906), коммерсант в Петербурге	
1.1.2.2. Frederick J. Whishaw (1854—1934), литератор, короткое время коммерсант в Петербурге	
1.1.2.3. Robert Cattley Whishaw (1856—1920)	Жена: Mary Gisiko (дочь Акселя Гизико, известного петербургского финансиста)
1.1.2.4. Stella Whishaw, актриса	Муж: Paul Meyendorf
1.1.2.5. Двенадцать других детей	
1.1.2.3.1. Montague Whishaw, работал в фирме Egerton Hubbard & C° в Петербурге, позднее в фирме B.A.T. в Буэнос-Айресе, директор B.A.T. в Лондоне	Жена: Erna Spies (дочь Альберта Шписа, совладельца табачной фабрики «Лаферм» в Петербурге)

Источник: Whishaw J. A History of the Whishaw Family / Leigh M.S. (Ed.). London, 1935.

Таблица 2

Кнопы: семейные и деловые связи в XIX в.

1. Daniel Diedrich Knoop (1750—1817)	Жена: Gesinf Kulemkamp
1.1. Gerhard Knoop (1782—1862). Трое его братьев обосновались в Англии, двое из них стали совладельцами фирмы De Jersey и C°	Жена: Anna Rebecca Frerichs (1793—1878)
1.2. Daniel Diedrich Knoop (1784—1845)	Жена: Marie Wilckens
1.3. Шесть других детей	
1.1.1. Johann Luedwig Knoop (1821—1894), основатель торгового дома «Л. Кноп и К°» в Москве и Петербурге	Жена: Louise Mathilde Hoyer (1824—1894, дочь немецкого коммерсанта в Москве)

Таблица 2 (продолжение)

1.1.2. Julius Carl Gerhard Knoop (1822—1893), коммерсант в Манчестере, совладелец фирмы De Jersey & C°, прусский барон с 1877 г.	Жена: Henriette C.T. Frerichs (1826—1902, дочь J.H.P. Frerichs, совладельца фирмы De Jersey & C°)
1.1.3. Helene Adolphine Knoop (1824—?)	Муж: Ernst F.W. Bornemann (1818—1855, коммерсант в Бремене)
1.1.4. Daniel Diedrich Knoop (1817—1893), основатель фирмы Gebrueder Knoop в Бремене	Жена: Charlotte Amellie Hoyer (1830—?, дочь немецкого коммерсанта в Москве)
1.1.5. Двое других детей	
1.2.1. Gottfried Knoop (1835—1870), коммерсант в Нью-Йорке, с 1863 г. совладелец фирмы Knoop & Hanneman	
1.2.2. Julius Nicholas Knoop (1824—1895), коммерсант в Нью-Йорке	
1.2.3. Восемь других детей	
1.1.1.1. Louise D.B. Knoop (1844—1899)	Муж: Georg A. Albrecht (совладелец фирмы Johann Lange Sohs's Witwe, Бремен)
1.1.1.2. Johann L.G. Knoop (1846—?), работал в фирме Wm. Berkefield, Лондон. Его сын Людвиг в 1903 г. стал совладельцем фирмы De Jersey & C°	Жена: Margaret Kern (1855—1882)
1.1.1.3. Theodore J. Knoop (1848—?), совладелец торгового дома «Л. Кноп и К°», как и его сын Андреас в 1913 г.	Жена: Sophie Zenker (дочь немецкого коммерсанта в Москве)
1.1.1.4. Adele M. Knoop	Муж: Georg Wolde
1.1.1.5. Andreas J. Knoop (1855—?), совладелец торгового дома «Л. Кноп и К°». Его сын Джон в 1912 г. женился на Вере Мамонтовой	Жена: Louise Adele Zenker
1.1.1.6. Emilie Anna Knoop (1858—?)	Муж: H.W. Kulenkampf (совладелец фирмы Gebrueder Knoop в Бремене в 1884 г.)

Таблица 2 (окончание)

1.1.2.1. Freiherr Willy von Knoop (1850—?)	Жена: Frieda Koecher (1855—?)
1.1.2.2. Freiherr Luedwig Carl von Knoop (1863—1935), с 1891 совладелец фирмы De Jersey & C°	Жена: Baroness von Keyserling
1.1.3.1. Gerhard Wilhelm Bornemann (1848—?), коммерсант в Чарльстоне, США; прокурист фирмы Knoop, Frerichs & C°	Жена: Marie Louise Bischoff
1.1.3.2. Anna Rebecca Bornemann	Муж: Louis Gromme (1840—?, коммерсант в Манчестере, совладелец фирмы De Jersey & C°)
1.1.4.1. Daniel Gerhard Knoop (1852—?), работал в фирме Gebrueder Knoop с 1878 г., в 1880-е гг. представлял фирму в Бергене (Норвегия)	
1.1.1.1.1. Carl G. Albrecht, директор Кренгольмской мануфактуры в 1924 г.	
1.1.1.1.2. Friedrich G. Albrecht (1875—1952), в 1890-х гг. работал в фирме Knoop & C° в Лондоне и Knoop & Frerichs в Нью-Йорке	
1.1.2.1.1. John Julius de Jersey Knoop (1876—1916), в 1903—1916 гг. совладелец фирмы De Jersey & C°	
1.1.3.2.1. Ernst Willy Gromme (1873—?), совладелец фирмы De Jersey, директор фирм Platt Bros. в Олдэме и John Musgrave Ltd. (1913). Председатель совета компаний Townhead Mill C°, Рочдейл; Hulse & C°, Ltd.	
1.1.3.2.2. Трое других детей	
1.1.1.4.1. Carl Wolde (1874—?), директор Кренгольмской мануфактуры в 1924 г.	

Источники: Stammbuch der Familie Knoop. Bremen, 1891; De Jersey File, Companies House; Brandt Circulars. University of Nottingham; сведения, предоставленные членами семьи Кноп.

Таблица 3

Инвестиции торгового дома «Вогау и К°» (Wogau & C°) в российские предприятия

Предприятие	Род деятельности	Основной капитал (тыс. руб.)	Год основания	Участие Вогау в основном капитале (тыс. руб.)	Примечания
Русское т-во для торговли чаем «Караван»	Торговля чаем	1500	1893	1500	
Т-во Московского сахаро-рафинадного завода	Производство сахара-рафинада	1600	1873	720	Совместно с фирмой A. Catoir & Sons, продукция сбывалась через фирму Вогау и «Караван»
Компания Троицко-Кондровских писчебумажных фабрик В. Говарда	Писчебумажное производство	3600	1858	1495	С 1865 г. совместно с фирмой A. Catoir & Sons
Акционерное общество «Рудник Карл»	Добыча антрацита	1200	1911	455	
Т-во Рижского цементного завода и маслобойни К.Х. Шмидта	Производство цемента и минерального масла	2000	1875	798	Совместно с фирмами A. Catoir & Sons, «П. Боткина сыновья», Н.А. Абрикосовым, К.Т. Солдатенковым и др.
Калужское лесопромышленное общество	Обработка древесины	262,5	1899	262,5	Основано немецким торговым домом Spies & Stucken

Таблица 3 (продолжение)

Предприятие	Род деятельности	Основной капитал (тыс. руб.)	Год основания	Участие Вогау в основном капитале (тыс. руб.)	Примечания
Акционерное общество для обследования и устройства предприятий в России	Учредительская холдинг-компания	400	1911	50	Совместно с фирмой «Л. Кноп и К°» и английскими, французскими и бельгийскими инвесторами
Акционерное общество Белорецких железоделательных заводов Пашковых	Сталелитейное производство и обработка металла	7000 (к 1917 г.— 12250)	1874	5150	В мае 1916 г. Вогау продали свой пакет акций петроградским банкам — Международному и Учетному и ссудному
Т-во латунного и меднопрокатного завода Кольчугина	Производство изделий из меди	6000 (1916 г. — 10000)	1876	3030	Совместно с торговым домом «А. Кольчугин и К°». В 1916 г. Вогау продали свои акции Русско-Азиатскому банку
Московское акционерное общество для производства цемента и других строительных материалов	Производство строительных материалов	3000	1875	675	Совместно с В. Торнтоном (W.J. Thornton) и А.А. Лутрейлем (A.A. Lutreyl)
Акционерное общество Московского электролитического завода	Электролитическая очистка меди	1200	1913	300	Совместно с торговым домом А. Кольчугина, заводом Розенкранца (Rozenkrants) в Петербурге и Обществом Спасских медных копей (у каждого по 25% акций)

Таблица 3 (продолжение)

Предприятие	Род деятельности	Основной капитал (тыс. руб.)	Год основания	Участие Вогау в основном капитале (тыс. руб.)	Примечания
Общество для производства соды «Любимов, Сольвэ и К°»	Производство пищевой соды	10000	1887	1100	Совместно с пермским промышленником Любимовым, бельгийской компанией Solvay, английскими и французскими инвесторами
Т-во Шелковой мануфактуры в Москве	Производство шелковых тканей	3250	1881	380	Фабрика основана французской фирмой Gulnan & Moussi
Т-во мануфактур Людвига Рабенека (Rabeneck)	Производство и окраска хлопчатобумажных тканей	4500	1879	415	Вогау значились среди учредителей компании
Т-во Реутовской мануфактуры	Хлопкопрядильное и ткацкое производство	2700	1861	1600	Совместно с компанией Людвига Рабенека
Т-во бумагокрасильной фабрики Франца Рабенека (Rabeneck)	Окраска хлопчатобумажных тканей	3000	1873	90	Фирма основана Робертом Шписом (Spies), тестем Гуго Вогау (Hugo Wogau). 39% акций принадлежало женам совладельцев фирмы Вогау

Таблица 3 (окончание)

Предприятие	Род деятельности	Основной капитал (тыс. руб.)	Год основания	Участие Вогау в основном капитале (тыс. руб.)	Примечания
Т-во Московского металлического завода	Металлообработка	4000	1883	60	Совместно со Шписами и Ю.П. Гужоном. Основой пакет акций — у Гужона и русских коммерческих банков
Страховое общество «Якорь»	Страхование	2500	1872	150	Совместно со Шписами, Катуарами и др. (см. гл. 7)
Т-во меднопрокатных заводов «Гловно»	Очистка и обработка меди	750	1912	75	Совместно с торговым домом А. Кольчугина и заводом Розенкранца в Петербурге
Т-во на паях «Матвей Кубрин и сыновья»	Торговля тканями и чаем в Акмолинске	400	1913	100	

Источники: Материалы по истории СССР. Т. VI. Документы по истории монополистического капитализма в России / Отв. сост. А.Л. Сидоров. М., 1959. С. 677—697; РГИА. Ф. 369. Оп. 1. Д. 284. Л. 49—56.

ПРИЛОЖЕНИЕ III

Таблица 1

Агенты российских банков в Лондоне, 1914 г.

Банк (год основания)	Boulton Brothers	Rothshilds	Saml. Montagu	Hambros	Schroeders	Kleinworth	Wm. Brandt's Sons	Wogau & Co	Lazard Broth.	Compt. Nat. d'Esc. De Paris	Deutsche Bank	Société Général	Swiss Bankverein	Ldn. City & Westm.	Brit. Bk. of Nthn. Commerce
Московский Торговый (1871)					*		*			*	*				
Азовско-Донской (1871)			*		*				*	*	*		*	*	
Петербургский Торговый (1912)										*	*		*	*	
Сибирский Торговый (1872)			*							*	*		*	*	
Тифлисский коммерческий (1871)			*							*	*				
Волжско-Камский (1870)			*		*					*	*		*	*	
«И.В. Юнкер и Ко» (1912)									*	*			*		
Московский Частный (1912)					*					*	*				
Петербургский Частный (1864)										*			*		

Таблица 1 (продолжение)

Банк (год основания)	Boulton Brothers	Rothshilds	Saml. Montagu	Hambros	Schroeders	Kleinworth	Wm. Brandt's Sons	Wogau & C°	Lazard Broth.	Compt. Nat. d'Esc. De Paris	Deutsche Bank	Société Général	Swiss Bankverein	Ldn. City & Westm.	Brit. Bk. of Nthn. Commerce
Петербургский Учетный (1869)					*					*	*		*		
Banque de l'Ouest (1913)														*	
Московский (Рябушинских) (1912)										*			*	*	
Московский Купеческий (1866)										*					
Варшавский Промышленный (1911)													*		
Петербургский Международный (1869)		*			*					*	*		*		
О. Хайес (Chayes), Одесса (1870)											*				
Варшавский коммерческий (1870)										*	*		*		
Лодзинский Торговый (1872)							*			*			*		
«Лампе и К°», Петербург (1867)											*				
«Братья Левштейн», Рига (1878)									*	*					

Таблица 1 (продолжение)

Банк (год основания)	Boulton Brothers	Rothshilds	Saml. Montagu	Hambros	Schroeders	Kleinworth	Wm. Brandt's Sons	Wogau & C°	Lazard Broth.	Compt. Nat. d'Esc. De Paris	Deutsche Bank	Société Général	Swiss Bankverein	Ldn. City & Westm.	Brit. Bk. of Nthn. Commerce
Лодзинский Купеческий (1897)															
Московский Учетный (1870)				*	*	*	*	*	*	*	*		*		
Рижский Биржевой (1864)					*				*				*		
Рижский коммерческий (1871)									*	*			*	*	
Рижский Учетный (1873)										*					
Русско-Английский (1911)	*														
Русский банк для внешней торговли (1871)															
Русский Торгово-промышленный банк (1890)															
Русско-Азиатский банк (1910)															
Московское купеческое общество взаимного кредита (1869)										*			*		

Таблица 1 (продолжение)

Банк (год основания)	Banca Comm. Ital.	Русский банк для внешней торговли	Crédit Lyonnais	Ldn. City & Midland	Credito Italiano	Dresdener Bank	Anglo-Austrian Bank	Disconto Gesellschaft	Ldn. & S.W. Bk Ltd.	A. Rueffer & Sons	Oesterr. Laender bank	Русский Торгово-промышленный банк	Lloyds	Glyn, Mills & Currie
Московский Торговый (1871)														
Азовско-Донской (1871)														
Петербургский Торговый (1912)														
Сибирский Торговый (1872)				*	*									
Тифлисский коммерческий (1871)		*	*											
Волжско-Камский (1870)						*								
«И.В. Юнкер и К°» (1912)		*												
Московский Частный (1912)														
Петербургский Частный (1864)														
Петербургский Учетный (1869)														
Banque de l'Ouest (1913)		*												

Таблица 1 (продолжение)

Банк (год основания)	Banca Comm. Ital.	Русский банк для внешней торговли	Crédit Lyonnais	Ldn. City & Midland	Credito Italiano	Dresdener Bank	Anglo-Austrian Bank	Disconto Gesellschaft	Ldn. & S.W. Bk Ltd.	A. Rueffer & Sons	Oesterr. Laender bank	Русский Торгово-промышленный банк	Lloyds	Glyn, Mills & Currie
Московский (Рябушинских) (1912)				*	*			*						
Московский Купеческий (1866)					*									
Варшавский Промышленный (1911)														
Петербургский Международный (1869)						*			*					
О. Хайес (Chayes), Одесса (1870)														
Варшавский коммерческий (1870)		*	*											
Лодзинский Торговый (1872)										*				
«Лампе и К°», Петербург (1867)														
«Братья Левштейн», Рига (1878)											*			
Лодзинский Купеческий (1897)						*						*		

Таблица 1 (окончание)

Банк (год основания)	Banca Comm. Ital.	Русский банк для внешней торговли	Crédit Lyonnais	Ldn. City & Midland	Credito Italiano	Dresdener Bank	Anglo-Austrian Bank	Disconto Gesellschaft	Ldn. & S.W. Bk Ltd.	A. Rueffer & Sons	Oesterr. Laender bank	Русский Торгово-промышленный банк	Lloyds	Glyn, Mills & Currie
Московский Учетный (1870)					*									
Рижский Биржевой (1864)														
Рижский коммерческий (1871)														
Рижский Учетный (1873)														
Русско-Английский (1911)													*	
Русский банк для внешней торговли (1871)														*
Русский Торгово-промышленный банк (1890)													*	
Русско-Азиатский банк (1910)														*
Московское купеческое общество взаимного кредита (1869)					*	*								

Источник: Skinner T. The London Banks. 1914—1915.

Таблица 2

Кредиты лондонского банкирского дома «С. Клейнворт» (Kleinwort) русским фирмам, 1876—1913 гг. (тыс. ф. ст.)

Фирма	Род деятельности	Кредитный лимит (тыс. ф. ст.)
А. 1876—1889 гг.		
«Е. Брандт и К°» (E.H. Brandt & C°), Петербург	Торговый дом	10
А. Ротермунд (A. Rotermund), Петербург	Торговля колониальным товаром	10
«Стукен и Шпис» (Stucken & Spies), Москва	Импорт хлопка	?
Карл Стукен (Stucken), Москва	Импорт хлопка	15
«Ахенбах и Колли» (Achenbach & Colley), Москва	Импорт хлопка	10—15
«Вдова Катуар с сыном», Москва	Импорт чая	5
В. Якунчиков, Москва	Импорт хлопка	10
«Фейк и К°» (Feik & C°), Петербург	Торговля табаком и винами	3
К. Шпигель (Spiegel), Петербург	Торговля колониальным товаром	20
Братья Воробьевы, Москва	Нет св.	10
Л. Буркгардт (Burkhardt), Москва	Нет св.	1
«Нэбо и К°» (Naeboye & C°), Петербург	Импорт хлопка и оливкового масла	10
А.М. Жуков, Петербург	Импорт хлопка и кокосовой копры	10
Д. и А. Расторгуевы, Москва	Импорт чая	20
«Вогау и К°» (Wogau & C°), Москва	Импорт чая	30—40
Г.В. Колли (H.W. Colley), Москва	Импорт хлопка	8—10
Г. Фромхольд (Fromholdt), Москва	Нет св.	1
Г.Д. Пухерт (Puchert), Либава	Нет св.	5
«Шрейбе и Френе» (Schreibe & Froene), Петербург	Импорт хлопка	5
«Ф. Циммерман и К°» (Zimmerman & C°), Петербург	Торговля хлопком и красителями	20
«И. Глазго и сыновья» (I. Glasgow & Sons)	Нет св.	8—10

Таблица 2 (продолжение)

Фирма	Род деятельности	Кредитный лимит (тыс. ф. ст.)
«Ланге и К°» (Lange & C°), Петербург	Нет св.	3
«Т. Крулл и К°» (T. Crull & C°), Петербург	Торговля хлопком и серой	5
А. Лессинг (Ad. Lessing), Петербург	Нет св.	5
Шлуссер и К° (Schlusser & C°), Петербург	Нет св.	12
Братья Крафт (Kraft), Москва	Импорт хлопка и индиго	10
М. Фульда (Fulda), Москва	Импорт хлопка и индиго	8
К. Камеска (Camesca), Москва	Торговля химическими товарами	1
«Понфик и Аренс» (Ponfick & Ahrens), Москва	Торговля хлопком, содой и колониальным товаром	8
Эдм. Кноп (Edm. Knoop), Москва	Торговля химическими товарами	2

Б. 1889—1892 гг.

Фирма	Кредитный лимит (тыс. ф. ст.)
Братья Камарины, Петербург	10
«Ф. Циммерман и К°» (Zimmerman & C°), Петербург	50
«Фейк и К°» (Feik & C°), Петербург	3
«Нэбо и К°» (Naeboye & C°), Петербург	10
А.М. Жуков, Петербург	15
«Ланге и К°» (Lange & C°), Петербург	3
«Т. Крулл и К°» (T. Crull & C°), Петербург	5
Г. Паллизен (H.J. Pallisen)	10
«Шрейбе и Френе» (Schreibe & Froene), Петербург	7—8
А. Вельц (A. Woelz)	3—4
Карл Стукен (Stucken), Москва	15

Таблица 2 (продолжение)

Фирма	Кредитный лимит (тыс. ф. ст.)
Братья Крафт (Kraft), Москва	10—15
Ф. Фульда (Fulda), Москва	8
Д. и А. Расторгуевы, Москва	20
«Понфик и Аренс» (Ponfick & Ahrens), Москва	8
Эдм. Кноп (Edm. Knoop), Москва	5
Московский Торговый банк	30
Г. Фромхольд (Fromholdt), Москва	1
Братья Воробьевы, Москва	10
В. Якунчиков, Москва	10
Л. Таффе (L. Taffe)	5
Т-во Никольской мануфактуры «С. Морозова сын и К°», Москва	20—30
Н.С. Расторгуев, Москва	2—3
«Вогау и К°» (Wogau & C°), Москва	30—40
Рождественская мануфактура, Москва	30
Собинская мануфактура, Москва	15
Балашинская мануфактура, Москва	18
Т-во Викулы Морозова и сыновей, Москва	15
Л. Рабинович, Одесса	
В. 1913 г.	
«Гергард и Гей» (Gerhard & Hey), Петербург	20
Азовско-Донской банк, Петербург	50
Д. Кандинский, Петербург	20
«Вогау и К°» (Wogau & C°), Москва	30—40
Общество «Треугольник», Петербург	50
А.М. Жуков, Петербург	10—15
Тентелевский химический завод, Петербург	30
Сампсониевская мануфактура, Петербург	30
Т.А. Воронин, Петербург	20—25
Охтинская бумагопрядильня, Петербург	5—15
А.Н. Петичев, кабельный завод, Петербург	5—6

Таблица 2 (окончание)

Фирма	Кредитный лимит (тыс. ф. ст.)
Петербургский Торговый банк	25
«Шрейбе и сыновья» (Schreibe & Soehne), Петербург	7—8
Рингольд Калнинг (Ringold Kalning), Петербург	2—3
Александро-Невская хлопкопрядильная мануфактура К. Паля (C. Pahl), Петербург	5—6
А. Вельц (A. Woelz)	10
Братья Шлоссберг (Schlossberg), Петербург	10
«Банг и К°» (Bang & C°)	2
В. Поллиц (Wm. Pollitz), Петербург	7—8
Новая хлопкопрядильная мануфактура, Петербург	10
Московская шерстопрядильная мануфактура	7,5
Соединенный банк, Москва	40
«Беренд и Штерн» (Behrend & Stern), Москва	5
К. Камеска (Camesca), Москва	2
Г. Фромхольд (Fromholdt), Москва	2
Собинская мануфактура, Москва	20—30
Ф. Фульда (Fulda), Москва	10
Покровская мануфактура, Москва	15
Хлопкопрядильная мануфактура Анны Красильщиковой с сыновьями, Москва	10
Т-во Викулы Морозова и сыновей, Москва	15
«В. Высоцкий и К°», Москва	30
«Понфик и Аренс» (Ponfick & Ahrens), Москва	25
Московский Учетный банк	30—40
Московский Торговый банк	30
Московский Купеческий банк	50
В. Алексеев, Москва	50
«Стукен и К°» (Stucken & C°), Москва	15
Т-во Никольской мануфактуры «С. Морозова сын и К°», Москва	20—30

Источники: Kleinworts Customer Reference Books. Vol. 140, 143, 443, 444, 445 (Guildhall Lib.); Diaper S. The History of Kleinwort, Sons & C° in Merchant Banking. Unpublished. Ph. D. Nottingham, 1983. P. 170.

Таблица 3

Кредит, предоставленный торговым домом «У. Брандта сыновья и К°» (Wm. Brandt's Sons & C°) фирмам в Петербурге и Риге, январь—апрель 1914 г.

Фирма	Род деятельности	Кредитный лимит (тыс. ф. ст.)
Суконная мануфактура Торнтона (Thornton Woollen Mills)	Шерстопрядильное производство	80
«Л. Кноп и К°» (L. Knoop & C°)	Торговый дом	68,7
Дж. Гот (J. Hoth)	Канатное производство	58
Джеймс Бек (James Beck)*	Хлопкопрядильное производство	57
Общество «Астра»**	Маслодельное производство	22,8
А. Вельц (A. Woelz)	Импорт лекарств, красителей и цветных металлов	10,4
Новая хлопкопрядильня	Хлопчатобумажное производство	45
Т-во «Оборот»	Импортная торговля	20
Охтинская бумагопрядильная мануфактура	Хлопчатобумажное производство	6
Общество Русской бумагопрядильной мануфактуры***	Хлопчатобумажное производство	46,2
Русско-Американская компания резинового производства «Треугольник»	Резиновое производство	1,7
А.М. Жуков	Импортная торговля копрой и др.	9,8

* Поручителем по векселям этой фирмы, акцептованным Брандтом, выступал банкирский дом «И.В. Юнкер и К°» в Петербурге (J.W. Junker & C°).

** Большинство переводов общества «Астра» совершалось при участии банкирского дома «И.В. Юнкер и К°» (J.W. Junker & C°), который также выписывал векселя для нужд компании.

*** Половинную долю ответственности по векселям этого предприятия принимал на себя банкирский дом «И.В. Юнкер и К°» (J.W. Junker & C°).

Источник: Brandt Papers. University Of Nottingham. St. Petersburg Letters, January—June, 1914.

Таблица 4

Претензии фирмы «Фредерик Гут и К°» (Frederick Huth & C°) к российским фирмам, предъявленные после революции 1917 г.

Фирма	Претензия по непогашенным долгам (ф. ст.)	Род деятельности фирмы
Петербургские фирмы		
Ад. Лессинг (Ad. Lessing)	28	Торговый дом
«Н. Смирнов и К°»	274	Импорт кофе
М.А. Медынцев	176	Нет св.
А. Вельц (A. Woelz)	1792	Импорт лекарств, химикатов и металлов
Я.А. Саломатников	252	Нет св.
Братья Шлоссберг (Gebrueder Schlossberg)	25	Нет св.
Петербургский Торговый банк	1071	
А.Н. Хлебников	92	Импорт кофе
М.А. Кержаков	112	Торговый дом
«Шлуссер и К°» (Schluesser & C°)	1054	Торговый дом
С.К. Бахматов	90	Нет св.
Московские фирмы		
Товарищество «Владимир Алексеев и К°»	587	Торговый дом
«Беренд и Штерн» (Behrend & Stern)	10270	Нет св.
М.П. Медведев	12216	Чаеторговля
С.В. Перлов	12333	Чаеторговля
«Рейхерт и Мейер» (Reichert & Meyer)	3748	Нет св.
«Стукен и К°» (Stucken & C°)	1182	Импорт хлопка
«В. Высоцкий и К°»	Счет закрыт 16.07.1918	Чаеторговля

Примечание. Другими российскими клиентами фирмы «Ф. Гут и К°» являлись М.Н. Колчин, Никольская мануфактура Морозовых, «Вогау и К°» (Wogau & C°), Я. Бергман (J.V. Bergman), «Якоби и Сархаген» (Jacoby & Sarhagen), «И.В. Юнкер и К°» (J.W. Junker & C°), «Понфик, Аренс и К°» (Ponfick, Ahrens & C°) и А. Пельцер (Pelzer).

Источник: Huth Papers. University College, London. Box No. 3. File 343.

Таблица 5

Векселя, учтенные и принятые на комиссию петербургскими коммерческими банками, 1864—1913 гг. (тыс. руб.)

Год	Учтено и принято на комиссию	Год	Учтено и принято на комиссию	Год	Учтено и принято на комиссию
1864—1865	16942	1881	7957	1897	36160
1866	25200	1882	8370	1898	55764
1867	29580	1883	18547	1899	67068
1868	25915	1884	21952	1900	66205
1869	29739	1885	20993	1901	55897
1870	20490	1886	14710	1902	83281
1871	22949	1887	19349	1903	81947
1872	27067	1888	20005	1904	100899
1873	18237	1889	17137	1905	128643
1874	9713	1890	13904	1906	98668
1875	7664	1891	15344	1907	89947
1876	7819	1892	20700	1908	69070
1877	4593	1893	21223	1909	52695
1878	4318	1894	16329	1910	50017
1879	3717	1895	19343	1911	109904
1880	6760	1896	14571	1912	117297
				1913	142049

Источник: Петроградский Частный коммерческий банк за пятидесятилетие его существования, 1864—1914. Пг., 1914. С. 157.

Таблица 6

Акцепт внутренних и иностранных векселей Русским для внешней торговли банком, 1887—1913 гг. (руб., ф. ст.)

Год	Внутренние векселя (руб.)	Иностранные векселя (руб.)	Всего акцептовано (руб.)
1887	3291091	167507	
1888	3561944	116771	
1889	4725004	1220715	
1890	5253208	944803	
1891	3046287	2383577	
1892	3917969	161889	
1893	3137881	459233	
1894	4429415	672851	
1895	4429415	303333	
1896	5583019	339931	
1897			19340748*
1898			28943779*
1899			21965715*
1900			26636038*
1901			27151723*
1902			20665817*
1903			27081135*
1904			18151542*
1905			24002218*
1906			19854874*
1907			25855339*
1908			25114181*
1909			23164908*
1910			3594018**
1911			3706422**
1912			3562650**
1913			3740010**

* Имеются данные только об общем итоге операции, без разделения на внутренние и иностранные векселя.

** Данные приведены в фунтах стерлингов.

Источники: Skinner T. The London Banks. Vols. for years 1871 to 1914—1915; ежегодные отчеты Русского для внешней торговли банка за 1887—1913 гг.

Таблица 7

Личные унии международных торговых фирм и иностранных банков с российскими коммерческими банками накануне Первой мировой войны

Банк	Личная уния
Варшавский Учетный	Schlesische Bankverein, Игнатий Лейпцигер (Ignatius Leipziger), Бреслау
Русский для внешней торговли	«Винекен и К°» (Wynecken & C°), «Э.М. Мейер и К°» (E.M. Meyer & C°) , Гинцбург (Guenzburg), «Стукен и Шпис» (Stucken & Spies), «Скараманга и К°» (Scaramanga & C°), «Е. Маас и К°» (Mahs & C°), «Эфрусси и К°» (Yeffrussi & C°), «Братья Рафалович» (Raffalovicn Bros.), Асмус Симонсен (Asmus Simonsen), «Братья Елисеевы», И. Мейеркорт (J. Meyercourt), С.В. Гвейер (S.W. Gwyer), Е. Линдес (E. Lindes), «Вогау и К°» (Wogau & C°), «Мендельсон и К°» (Mendelssohn & C°), Берлин и Лондон, Б. Курри (B.W. Currie), А. Эден (A.J. Eden от фирмы Thomson, Bonar & C°), Deutsche Bank, Wiener Bankverein
Русско-Азиатский (до 1910 — Русско-Китайский)	И.К. Прове (Prowe) от торгового дома «Л. Кноп и К°» (L. Knoop & C°)
Московский Купеческий	И.К. Прове (Prowe) от торгового дома «Л. Кноп и К°» (L. Knoop & C°)
Московский Торговый	О.М. Вогау (торговый дом «Вогау и К°»), А. Руперти (Ruperti) от торгового дома «Ахенбах и Колли» (Achenbach & Colley), В.Д. Попов («К. и С. Поповы»)
Московский Учетный	А.И. Абрикосов («К. и С. Поповы»), К.К. Банза (Bansa) от «Вогау и К°», П.Д. Боткин, К. Стукен (C. Stucken), А.Л. Кноп (A.L. Knoop)
Петербургский Частный	А.Г. Елисеев («Братья Елисеевы»), Э. Казалет (Cazalet, от фирмы «Wm. Miller & C°»), Ф. Мори (F. Mori, от фирмы Asmus, Simonsen & C°) Ч. Джаттинг (C. Jutting от фирмы Baring Bros., Лондон), Э. Блессиг (E. Blessig), Г.С. Расторгуев, Г. Вогау (G. Wogau), Г. Буске (G. Buske). Иностранные акционеры банка — Baring Bros. (Лондон), Норе & C° (Амстердам), Mendelssohn & C° (Берлин), Messrs. Dutfois (Париж), F.M. Magnus (Берлин)

Таблица 7 (окончание)

Банк	Личная уния
Петербургский Международный	Т. Родоканаки (Th. Rodocanachi), Э.Г. Брандт (E.H. Brandt), С.К. Гвейер (S.K. Gwyer). Иностранные акционеры банка — Беренбург, «Госслер и К°» (Berenburg, Goessler & C°), Гамбург, «Братья Бетман» (Bethman Gebr.), Франкфурт, «Эрлангер и сыновья» (Erlanger & Soehne), Франкфурт
Рижский коммерческий	И. Симон (I. Simon), Кенигсберг; «Беренбург, Госслер и К°» (Berenburg, Goessler & C°), Берлин; Берлинское Торговое общество (Berliner Handelsgesellschaft), «Рихтер и К°» (Richter & C°), Берлин
Одесский Учетный	С.И. Ралли (S.I. Ralli), П.С. Ралли (P.S. Ralli), А.И. Тработти (A.I. Trabotti), М.Н. Маврокордато (M.N. Mavrogordato)
Петербургский Учетный и ссудный	Учетное общество (Disconto Gesellschaft), Берлин
Русский Торгово-промышленный	Эфрусси (Yefrussi), Париж, «Беделль и К°» (Bedelle & C°), Париж, «Штерн и К°» (Stern & C°); Англо-Русским трестом в 1910 г. приобретено 30% акций банка
Русско-Английский	«Братья Боултон и К°» (Boulton Bros. & C°), Лондон

Источники: Очерки истории Ленинграда. М.; Л., 1957. С. 162; The Economist. 21.1.1911. P. 117; BBGH. HC. 10.1-28; Brandt Circulars. University of Nottingham. 1870—1872. P. 468, 647; 1866—1870; 1884—1886. P. 84; 1887—1888. P. 450; Голубев А.К. Русские банки: Справочные и статистические сведения. СПб., 1899; Mai J. Das Deutsche Kapital in Russland. Berlin, 1970. S. 71; Левин И.И. Германские капиталы в России. Пг., 1914. С. 21.

ПРИЛОЖЕНИЕ IV

Таблица 1

Объем внешнеторговых операций в основных таможенных пунктах Европейской России, 1893—1902 гг. (млн руб.)

Таможенный пункт	Экспорт товаров (в среднем за год)		Импорт товаров (в среднем за год)	
	1893—1897 гг.	1898—1902 гг.	1893—1897 гг.	1898—1902 гг.
Морские порты				
Петербург-1	55,5	64,9	109,1	110,6
Петербург-2	10,0	20,4	13,4	16,3
Одесса	94,4	80,9	59,5	62,2
Рига	52,5	69,9	30,2	41,2
Николаев	46,6	42,5	Незначительно	Незначительно
Ростов-на-Дону	30,6	38,8	Незначительно	1,2
Батум	21,4	35,0	9,4	10,8
Новороссийск	26,2	27,2	2,8	4,7
Либава	34,6	42,3	19,5	18,1
Ревель	19,0	28,5	38,1	48,6
Виндава	1,3	3,8	0,3	1,0
Феодосия	6,4	10,4	Незначительно	Незначительно
Таганрог	16,9	12,7	Незначительно	1,4
Баку	8,9	11,3	5,1	8,4
Мариуполь	9,6	8,5	Незначительно	Незначительно
Бердянск	8,9	6,8	Незначительно	Незначительно
Архангельск	7,0	10,8	Незначительно	Незначительно
Таможенные пункты по европейской сухопутной границе				
Граево	24,9	26,4	13,3	16,1
Вержболово	36,1	25,7	50,2	63,1
Сосновицы	12,7	15,3	31,1	28,3
Млава	10,6	10,8	12,7	12,9

Таблица 1 (окончание)

Таможенный пункт	Экспорт товаров (в среднем за год)		Импорт товаров (в среднем за год)	
	1893—1897 гг.	1898—1902 гг.	1893—1897 гг.	1898—1902 гг.
Александровск	11,8	13,2	50,6	63,2
Волочиск	9,1	7,2	5,5	8,1
Нешава	6,1	8,8	Нет св.	3,2 (1903 г.)
Граница	Нет св.	8,2 (1903 г.)	19,4	18,6
Юрбург	Нет св.	5,8 (1903 г.)	Нет св.	Нет св.

Источник: Обзор внешней торговли России... за 1903 год. СПб., 1904. Табл. 149. С. 60—62.

Таблица 2

Главные порты России в начале XX в.

Порт	Глубина гавани (футы)	Глубина фарватера (футы)	Продолжительность навигации в днях (в среднем за 1902—1912 гг.)	Регион, обслуживаемый портом
Архангельск	22	20	180	Бассейн Северной Двины и Западная Сибирь
Петербург	28	28	240	Весь регион Европейской России до Верхнего Поволжья
Ревель	24	27	300	Север и Центр Европейской России, главный порт импорта хлопка-сырца
Рига	24	27	300	Регион Орловско-Рижской и Либаво-Роменской железных дорог
Либава	26	28	365*	Весь регион до Нижнего Поволжья и Центрального черноземного района
Виндава	26	25	365*	Местный регион, основной порт экспорта сибирского масла

Таблица 2 (окончание)

Порт	Глубина гавани (футы)	Глубина фарватера (футы)	Продолжительность навигации в днях (в среднем за 1902—1912 гг.)	Регион, обслуживаемый портом
Одесса	30	30	365*	Район Юго-Западных железных дорог до Кременчуга и Приднестровье
Николаев	25	25	365	Бассейн Буга и район Херсонско-Николаевской железной дороги
Херсон	24	24	300	Примыкающий к порту район
Мариуполь	21	21	269	Район Азовско-Донской и Юго-Восточных железных дорог до ст. Миллерово на востоке, Киренска на севере и ст. Лозовая на западе
Ростов-на-Дону	12	12	250	Среднее и Нижнее Поволжье, Азовский и Северокавказский районы
Новороссийск	23	34	365	Северный Кавказ и Кубань
Батум	26	30	365	Бакинский нефтяной район по нефте- и керосинопроводу Баку—Батум
Феодосия	24	24	365	Местный регион
Таганрог	12,5	12,5	240	Местный регион
Севастополь	35	50—60	365	Район Лозово-Севастопольской железной дороги
Бердянск	17	19	290	Местный регион
Владивосток	Нет св.	Нет св.	350	Регион Транссибирской железной дороги и бассейн Сунгари

* С использованием ледоколов, которые обычно продлевали навигацию на 60 дней в году.

Источники: Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1901. № 10—12. С. 251; Труды Императорского Вольного экономического общества. 1913. № 4—6. С. 31—54; Промышленность и торговля. 1912. № 8; 1913. № 13; Энциклопедический словарь / Ф.А. Брокгауз и И.А. Ефрон. Т. XXI. С. 292.

Таблица 3

Емкость зернохранилищ в основных российских портах, 1911 г. (тыс. пудов)

Порт	Элеваторы		Оборудованные амбары		Необорудованные действующие зернохранилища	Общая емкость действующих хранилищ
	действующие	намеченные к постройке	действующие	намеченные к постройке		
Архангельск	—	—	—	—	245	245
Петербург	2400	3000	—	1500	1050	3450
Ревель	775	—	—	—	9290	10065
Рига	600	1000	—	—	1360	1960
Виндава	1710	—	1760	—	3500	6970
Либава	—	3000	—	—	7225	7225
Одесса	?*	4000	?*	3600	?*	?*
Николаев	1730	6000	—	—	20000	21730
Херсон	—	—	—	500	—	—
Феодосия	—	2000	150	—	2000	2150
Бердянск	—	—	—	2000	1160	1160
Мариуполь	—	1500	—	—	4185	4185
Таганрог	—	—	—	1300	7515	7515
Ростов-на-Дону	—	3000	—	3000	7300	7300
Новороссийск	3000	3000	3000	1000	5047	11047
Прочие	—	—	—	300	24910	24910
Всего	10215	31500	4910	13200	94788	109913

* В отношении Одессы в использованных нами источниках не приводится сведений о емкости зернохранилищ, хотя известно, что в 1890 г. здесь был открыт элеватор на 3 млн пудов. См.: Меледин Н. Наш хлеб и румынский на международном рынке // Сельское хозяйство и лесоводство. 1898. № 1. С. 69—100.

Источники: Оборудование наших портов зернохранилищами // Промышленность и торговля. 1911. № 22; РГИА. Ф. 23. Оп. 9. Д. 101. Л. 41—42.

Таблица 4

Торговый баланс России, 1888—1914 гг. (тыс. руб.)

Год	Экспорт	Импорт	Баланс (+ или —)
1888	784046	390745	+393301
1889	750875	937016	+313859
1890	693400	416065	+277335
1891	707388	379343	+328045
1892	475580	403880	+71700
1893	599211	463546	+136665
1894	668753	559518	+109235
1895	689082	538508	+150574
1896	688572	589810	+98762
1897	726624	559998	+166626
1898	732673	617459	+115213
1899	626983	650485	—23502
1900	716418	626375	+90043
1901	761583	593425	+168157
1902	860322	599151	+261171
1903	1001179	681670	+319509
1904	1006384	651403	+354981
1905	1007325	635087	+442237
1906	1094886	800690	+294196
1907	1053010	847365	+205645
1908	988250	912659	+85591
1909	1427675	906336	+521338
1910	1449085	1084446	+364639
1911	1581411	1161682	+429730
1912	1518798	1171772	+347025
1913	1520135	1374034	+146101
1914	956090	1097992	—141902

Примечание. Стоимостные показатели внешней торговли в официальной российской статистике приводились в период 1827—1839 гг. в ассигнационных рублях, 1840—1896 гг. — в кредитных рублях и с 1897 г. — в золотых рублях, равных $^1/_{15}$ империала.

Источник: «Обзор внешней торговли России по европейским и азиатским границам» за соответствующие годы.

ИСТОЧНИКИ И ЛИТЕРАТУРА

1. Архивные источники (с использованной в тексте примечаний аббревиатурой)

Brandt Papers. University of Nottingham

Коллекция включает 40 томов торговых циркуляров за период 1826—1934 гг. и является источником первостепенной важности для изучения отраслевой структуры и состава служебного персонала торговых домов, занятых в сфере российской внешней торговли. Использованы также различные неописанные проспекты брокерских фирм в Петербурге и книга деловой переписки с петербургскими клиентами за 1914 г.

BBGH — Baring Bros. & C° Papers. Guildhall Library, London

Собрание включает переписку с российскими торговыми фирмами начала XIX в. и донесения агента Бэрингов в России середины XIX в., содержащие ценную информацию о положении внешнеторговых фирм.

BBBG — Baring Bros. & C°. Records at 8 Bishopsgate, London

Справочные сведения, собранные фирмой Бэрингов на протяжении XIX в., содержат информацию как о компаниях, действовавших на российском рынке, так и об их западноевропейских партнерах. Лондонский кредитный регистр (London Credit Registers) является весьма ценным источником о положении внешнеторговых фирм в начале XX в.

AKGH — Kleinwort, Benson & C° Papers. Guildhall Library, London

Клиентские книги лондонского банкирского дома Клейнворта (A. Kleinwort & C°'s Character Reference Books) доносят до нас материалы очеркового характера о некоторых важных участниках российской международной торговли в XIX в. Часто встречаются сведения о капиталах фирм.

RBGH — Ralli Bros. Records. Guildhall Library, London

Книги партнерских расчетов фирмы Ралли середины XIX в. предоставляют информацию о капитале и прибылях торгового дома и об инвестициях в торговое судоходство.

F. Huth & C°. University College Library, London

Собрание документов содержит полезные сведения о капитале и источниках кредита ведущих российских чаеторговых фирм.

ARCC — Anglo-Russian Cotton C° Records. Guildhall Library, London

Здесь сосредоточены материалы по истории торгового дома «Эджертон Губбард и К°» (Egerton Hubbard & C°) в Петербурге.

C. of E., Records of the Anglican Church in Russia. Guildhall Library, London

Коллекция документов раскрывает семейные связи между совладельцами торговых домов британского и немецкого происхождения.

Russco — Russia Company Records. Guildhall Library, London

Полезный источник для идентификации британских коммерческих фирм, занятых в российской торговле и банковском деле.

РГИА — Российский государственный исторический архив, Петербург

Привлечены документы из фондов Департамента торговли и мануфактур Министерства финансов (ф. 22) и Министерства торговли и промышленности (ф. 23). В связи с ограниченной возможностью работы в архиве использованы лишь некоторые материалы, касающиеся правительственного контроля над торговыми компаниями.

P.R.O. — Public Record Office. Kew Gardens, London

В качестве вспомогательного источника исследования использованы сообщения британских консулов в России (серии SP 91 и FO 65). Привлечены также документы внешнеполитической корреспонденции (серия FO 371). В них содержится некоторая информация о капитале и персонале торговых фирм, а также об их имуществе, утраченном в России после революции 1917 г. Использованы также сведения отчетов не существующих ныне компаний (серия BT 31), хотя, к сожалению, отчеты наиболее известных британских фирм, действовавших в России до 1917 г., таких, например, как Общество Спасских медных рудников (Spassky Copper C°), не сохранились. Исследованы были также регистр иностранцев (Aliens Registers, серия HO 31) и донесения Министерства торговли (Board of Trade Reports, серия BT 6).

B. of E. — Bank of England Archives, London

Обнаружены сведения о деятельности лондонского отделения фирмы «Вогау и К°» (Wogau & C°) и фирмы «Эджертон Губбард и К°» (Egerton Hubbard & C°); данные банковского кредитного регистра (Credit Registers) были любезно сообщены нам С.Д. Чэпменом.

Platt Bros. Lancashire County Record Office, Preston, Lanes.

Здесь сконцентрированы документы об экспорте текстильного оборудования и машин в Россию манчестерсокй фирмой «Де Джерси и К°» (De Jersey & C°).

Clayton, Shuttleworth Records, Lines. County Record Office

Источник содержит отрывочную информацию о действовавших в России агентах фирм по экспорту в страну сельскохозяйственной техники.

Jewson Company Papers, Norfolk County Record Office, Norwich

Бумаги фирмы Джоусона проливают некоторый свет на торговлю российским лесом через порты восточного побережья Англии.

Foy, Morgan & C°, Price & Pierce & C°, Aldwych, London

Сохранились лишь разрозненная корреспонденция и маклерские циркуляры, но эти материалы помогают все же понять систему связей российских торговцев лесом с их лондонскими агентами.

Cazalet Family Papers

Это частное собрание содержит ценные документы по истории действовавших в России торговых домов «Уильям Миллер и К°» (William Miller & C°) и «Мюр и Мерилиз» (Muir & Mirrielees).

2. Официальная статистика и ведомственные источники

1) Россия

Публикации статистических данных о российской внешней торговле: Государственная внешняя торговля в разных ее видах. СПб., 1830—1862; Виды государственной внешней торговли (Виды внешней торговли России). 1863—1869; Обзор внешней торговли России по европейским и азиатским границам. 1870—1914.

Лященко П.И. Зерновое хозяйство и хлеботорговые отношения России и Германии в связи с таможенным обложением. Пг., 1915.

Общий алфавитный указатель ко второму Полному собранию законов Российской империи. Т. 1—4. СПб., 1885.

Покровский В.И. Статистические сведения о торговле России с Китаем. СПб., 1909.

Сборник сведений о действующих в России акционерных обществах и товариществах на паях. СПб., 1914.

Сборник узаконений и административных распоряжений, относящихся до торгового мореплавания. СПб., 1914.

Crawford J. The Industries of Russia. 5 Vols. St.P., 1893. Published for the World's Columbian Exposition, Chicago, 1893.

Lodijensky J.N. Russia: Its Industries and Trade (Glasgow International Exhibition, 1901), by order of S.J. de Witte, Russian Minister of Finance.

2) Великобритания

BPP British Sessional Papers, 1850—1914: Report on the Trade and Manufacture of Cotton in Russia, 1865. Vol. LIV; Report on the Present State of Trade between Great Britain and Russia, 1866. Vol. LXXII; Report on Manufactures and Commerce in Russia, 1870. Vol. LXVII; Russo-German Treaty of Commerce, 1894. Vol. XCVI: 1897 Report from H.M. Representatives Abroad on Foreign Regulations Respecting Commercial Travellers; Tea Estates in the Caucasus Region, 1903. Vol. LXXVI; 1909. Vol. XLVII, Report of the Royal Commission on Shipping Rings.

3. Справочники и указатели

Вся Россия. СПб., 1895.

Голубев А.К. Русские банки: справочные и статистические сведения. СПб., 1899.

Справочная книга С.-Петербургской купеческой управы. СПб., 1902.

Baedeker's Russia. London, 1914.

Black's Commercial Directory: Britain and Russia. London, 1914.

Kelly's Directory of Hull. London, 1885.

Skinner T. The London Banks. London, Annually, 1872—1915.

Ward's Directory for Newcastle-on-Tyne. Newcastle, 1908.

Who's Who. London, 1911.

4. Периодическая печать

Записки Императорского Общества сельского хозяйства Южной России.

Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству.

Исторический вестник.
Новое время.
Промышленность и торговля.
Русское экономическое обозрение.
Сельское хозяйство и лесоводство.
Сибирские вопросы.
Торгово-промышленная газета.
Труды Императорского Вольного экономического общества.
Туркестанские ведомости.
The Economist.
Engineering Magazine Statist.
Journal of the Russo-British Chamber of Commerce.
The Times.

5. Литература, изданная до 1917 г.

Балицкий Г. Москва в прошлом и настоящем. М., 1913.

Бахтиаров Л. Наши хлебные биржи // Сельское хозяйство и лесоводство. 1906. № 12.

Бахтиаров А. Яичная и масляная биржа в Петербурге // Сельское хозяйство и лесоводство. 1906. № 12.

Беловежский В.И. Коммерческие комиссионные агентства железных дорог. СПб., 1898.

Бенцин В.И. Доклад // Труды Императорского Вольного экономического общества. 1913. № 4—6.

Богданов Е. Мясной вопрос в России. СПб., 1912.

Боринович А. Отчет о хлебной торговле в Одессе // Записки Императорского Общества сельского хозяйства Южной России. 1890. № 5—6.

Костельман А.Н. Доклад // Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1883. Т. 33.

Брандт Б.Ф. Иностранные капиталы в России. СПб., 1899.

Вольтке Г. Право торговли и промышленности в России в историческом развитии в XIX-ом веке // Русское экономическое обозрение. 1901. № 8.

Вурст Ф.Г. Рассуждение о некоторых предметах законодательства и управления финансами и коммерцией Российской империи. СПб., 1807.

Гулишамбаров С.И. Всемирная торговля в XIX веке и участие в ней России. СПб., 1898.

Гушка А.О. Представительные организации торгово-промышленного класса в России. СПб., 1912.

Забаринский П. Хлебная торговля Одессы // Записки Императорского Общества сельского хозяйства Южной России. 1894. № 1, 2, 4; 1898. № 10.

Калюжный А.Е. Деревенская кооперация. М., 1913.

Каценеленбаум З.С. Коммерческие банки и их торгово-комиссионные операции. СПб., 1912.

Контора Кноп и ее значение. СПб., 1895.

Кротков М.Н. Русская мануфактура и ея конкуренты на китайском рынке. М.; СПб., 1914.

Крюков В.А. Яйцо и яичное дело. Пг., 1915.

Левин И.И. Наша сахарная промышленность. СПб., 1908.

Левин И.И. Германские капиталы в России. СПб., 1914.

Литвинов-Фалинский М. Наше экономическое положение и задачи будущего. СПб., 1908.

Лодыженский К.А. История русского таможенного тарифа. СПб., 1886.

Лодыженский К.А. Настоящее положение и историческое развитие нашей вывозной торговли // Труды Императорского Вольного экономического общества. 1887. № 1.

Лурье Е.С. Организация и организации торгово-промышленных интересов в России // Труды студентов Экономического отделения С.-Петербургского Политехнического института имени императора Петра Великого. 1913. № 11.

Масальский В.И. Туркестанский край // Полное географическое описание нашего отечества. Т. 19. СПб., 1913.

Мекк М., фон. Сборник консульских донесений. 1909. № 3. С. 249—250.

Найденов Н.А. Московская биржа, 1839—1889. М., 1889.

Небольсин Г.П. Статистическое обозрение внешней торговли России. СПб., 1850.

Петроградский Частный коммерческий банк за пятидесятилетие его существования, 1864—1914. Пг., 1914.

Радищев А.Н. Письмо о китайской торговле // Полное собрание сочинений. Т. 6. М., 1911.

Роггенполь М. Очерки возникновения и деятельности Добровольного флота. СПб., 1903.

Семенов А. Изучение исторических сведений о российской внешней торговле и промышленности с половины XVII-го столетия по 1858 год. СПб., 1859.

Скальковский К. Суэцкий канал и его значение для русской торговли. СПб., 1870.

Скальковский К. Русский торговый флот. СПб., 1887.

Соболев М.Н. Таможенная политика России во второй половине XIX века. Томск, 1911.

Субботин А.П. Чай и чайная торговля России и других стран СПб., 1892.

Ушаков А.С. О чае и сахаре в русской торговле. М., 1861.

Федоров М.П. Хлебная торговля в главнейших русских портах и Кенигсберге. М., 1888.

Федоров М.П. Соперничество торговых интересов на Востоке. СПб., 1903.

Филиппов Ю.Д. Очерк развития отечественного торгового мореплавания. Пг., 1916.

Фирсов Н.Н. Правительство и общество в их отношениях к внешней торговле России. Казань, 1902.

Шавров Н.А. О сравнительном значении Черного и Каспийского морей // Известия Императорского Общества для содействия русскому торговому мореходству. 1884. Т. 17.

Шелихов М.И. Материалы по чайной торговле. Пг., 1915.

Щетинин В.А., кн. Петр Петрович Боткин // Исторический вестник. 1907. Т. 109.

Янсон Ю.[Э]. Статистическое исследование о хлебной торговле в Одесском районе. СПб., 1870.

Agahd E. Grossbanken und Weltmarkt. Berlin, 1914.

Alexinsky G. Modern Russia. London, 1914.

Bagehot W. Lombard Street. London, 1873.

Baring M. With the Russians in Manchuria. London, 1905.

Barrett R.J. Russia's New Era. London, 1908.

Beable W.H. Commercial Russia. London, 1918.

Bright C. Submarine Telegraphs. London, 1898.

British Factory, A Sketch drawn from the Records of the British Factory at St. Petersburg and Designed to Elucidate the History of that Body from 1716 to 1824. London, 1824.

Brough A. A View of the Importance of Trade between Great Britain and Russia. London, 1789.

Claus R. Das Russische Bankwesen / Staats- und Sozialwissenschaftliche-Forschungen. Vol. 131. Leipzig, 1908.

Crawford J. The Industries of Russia. 5 Vols. St. P., 1893.

Crozat J.F. Rostoff-sur-le-Don et le Commerce des Céréales. Paris, 1910.

Doering E. Handbuch der Munz. Coblenz, 1854.

Eraser J.F. The Real Siberia. London, 1905.

Evans D.M. The Commercial Crisis, 1847—1848. London, 1849.

Faas V. Russia's Export Trade in Timber and the Importance of the Forests of North European Russia. New York, 1919.

Haxthausen A., von. The Russian Empire: Its People, Institutions and Resources. London, 1856.

Henry J.D. Baku: An Eventful History. London, 1905.

Horn A. A History of Banking in the Russian Empire // A History of Banking in All Nations. Vol. 2. New York, 1896.

Hume G. Thirty Five Years in Russia. London, 1914.

James J.T. Journals of a Tour in Germany, Sweden, Russia and Poland during the Years 1813 and 1814. London, 1817.

Johnston C.L. The British Colony in Russia. London, 1895.

Jurowsky L. Die Russische Getreideexport: seine Entwicklung und Organisation // Muncher Volkswirtschaftliche Studien. No. 105. Stuttgart; Berlin, 1910.

Kohl J.G. Sketches of Russian Commerce // Hunt's Merchants Magazine. Vol. X. 1844. No. 3.

Kolbe E. Unterhaltungen über Russland. [?] 1853.

Lethbridge A.B. New Russia. London, 1915.

Mackenzie Wallace D. The Times Book of Russia. London, 1916.

Macpherson D. Annals of Commerce. London, 1805.

Martens R. The Russian Market and British Enterprise. London, n. d.

Michell T. Analysis of the laws which Affect the Position of British Residents in Russia. St. P., 1871.

Michie A. The Siberian Overland Route from Pekin to St. Petersburg. London, 1864.

Moorhouse A. Moscow, 1911—1933. London, 1933.

Murray J. Handbook for Travellers in Turkey. London, 1878.

Nelkenbrecher J.C. Tachenbuch der Neuesten Munz. Prague, 1802.

Newbold J.T. Walton, Bankers, Bondholders and Bolsheviks // Independent Labour Party Pamphlets. New Series. No. 20. London, 1919.

Oddy J.J. European Commerce. London, 1805.

Peterson C.E.W., Steveni W.B. How to do Business with Russia. London, 1917.

Rastorgueff L.P. The Legal Position of English Companies in Russia. London, 1911.

Reasons Humbly Offered for Pass and the Bill for Enlarging the Russia Company. London, n.d.

Russia; Its Trade and Commerce / Raffalovich A. (Ed.). London, 1917.

Russia in the East. London, n. d. [1867?].

Schultze-Gaevernitz G., von. Volkswirtsch.aftli.che Studien aus Russland. Leipzig, 1899.

Scott W.R. The Constitution and Finance of English, Scottish and Irish Joint Stock Companies to 1720. Vol. 2. Cambridge, 1910—1912.

Seyd R. Record of Failures and Liquidations, 1865—1884. London, n. d. [1885?].

Siberia. A Coming Market / Bureau of Information, Philadelphia Commercial Museum, 1899.

Turner S. Siberia. London, 1905.

Ubicini A. Lettres sur la Turquie. 2 Vols. Paris, 1853—1854.

Vlasto M. A History of the Island of Chios. [?], 1913.

Walford E. Country Families of the United Kingdom. London, 1895.

Williams H.W. Russia of the Russians. London, 1914.

6. Литература, изданная после 1917 г.; мемуары

Бирон А.К. Экономические связи Прибалтики с Россией. Рига, 1968.

Бовыкин В.И. Российская нефть и Ротшильды // Вопросы истории. 1978. № 4.

Бовыкин В.И. Формирование финансового капитала в России. М., 1984.

Бовыкин В.И., Шацилло К.Ф. Личные унии в тяжелой промышленности России накануне Первой мировой войны // Вестник МГУ. Серия «История». IX. 1962. № 1.

«Большое будущее»: Немцы в экономической жизни России / Ред. коллегия: Д. Дальманн, Т. Игумнова, К. Хеллер, Ю. Петров, К. Решке. Берлин, 2000.

Боровой С.Я. Кредит и банки в России. М., 1958.

Боткин П.С. Картины дипломатической жизни. Париж, 1930.

Бродский Н.А. В.П. Боткин и И.С. Тургенев: Неизданная переписка 1851—1869. М.; Л., 1930.

Бурышкин П.А. Москва купеческая. Нью-Йорк, 1954.

Гиндин И.Ф. Банки и промышленность в России. М.; Л., 1927.

Гиндин И.Ф. Банки и экономическая политика в России (XIX — начало XX в.). Избранное. Очерки истории и типологии русских банков. М., 1997.

Гозулов А.И. Очерки истории отечественной статистики. М., 1972.
Григорович Д.В. Литературные воспоминания. М., 1961.
Гусейнова Д.С. Рабочие-моряки Каспия. Баку, 1981.
Джеджула К.Е. Россия и Великая Французская буржуазная революция XVIII века. Киев, 1972.
Достоевский Ф.М. Дневник писателя за 1873—1876 годы. М.; Л., 1929.
Захаров В.Н. Товарно-кредитные операции западноевропеских купцов на русском рынке в начале XVIII в. // Русский город. Вып. 7. М., 1984.
Злотников М. Континентальная блокада и Россия. М., 1966.
Золотов В.А. Хлебный экспорт России через порты Черного и Азовского морей в 60—90-е годы XIX в. Ростов-на-Дону, 1966.
Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России / Отв. ред. В.И. Бовыкин. М., 1997.
История Москвы: В 4-х т. Т. 4. М., 1954.
История Сибири. Л., 1968.
Каценеленбоген И. История Невской ниточной мануфактуры // Красная летопись. 1931. № 2.
Кисловский Ю.Г. История таможни государства Российского, 1907—1995. М., 1995.
Китанина Т.М. Хлебная торговля России в 1875—1914 гг.: Очерки правительственной политики. Л., 1978.
Кулишер И.М. Очерк по истории русской торговли. Пг., 1923.
Куприянова Л.В. Новороссийский порт и Владикавказская железная дорога в пореформенный период // Исторические записки. Т. 73. М., 1963.
Лаверычев В.Я. Монополистический капитал в текстильной промышленности России, 1900—1917. М., 1963.
Лаверычев В.Я. К вопросу об особенностях экспорта тканей из России в конце XIX — начале XX века // Вестник МГУ. Серия «История». 1965. № 6.
Лаверычев В.Я. Крупная буржуазия в пореформенной России, 1861—1900. М., 1974.
Лебедев В.В. Русско-американские экономические отношения, 1900—1917. М., 1964.
Лизунов П.В. Санкт-Петербургская биржа и российский рынок ценных бумаг (1703—1917 гг.). СПб., 2004.
Материалы по истории СССР. Т. VI. Документы по истории монополистического капитализма в России / Отв. ред. Сидоров А.Л. М., 1959.
Монополистический капитал в нефтяной промышленности России, 1883—1914 гг.: Сборник материалов. М.; Л., 1961.
Мужев И.Ф. Очерки истории революционного движения на Северном Кавказе в 1905—1907 гг. Нальчик, 1957.
Остриков П.И. Империалистическая политика Англии в Китае в 1900—1914 гг. М., 1978.
Очерки истории Ленинграда. М.; Л., 1957.
Очерки экономической истории Латвии / Отв. ред. М. Козин. Рига, 1972.

Петров Ю.А. Династия Рябушинских. М., 1997.

Петров Ю.А. Коммерческие банки Москвы. Конец XIX в. — 1914 г. М., 1998.

Половцов А.А. Дневник государственного секретаря А.А. Половцова / Отв. ред. и составитель П.А. Зайончковский. Т. 1—2. М., 1966.

Поткина И.В., Морозова Т.П. Савва Морозов. М., 1998.

Рожкова М.К. Экономические связи России и Азии: 40—60-е годы XIX века. М., 1963.

Романова Г.Н. Экономические отношения России и Китая на Дальнем Востоке в XIX — начале XX в. М., 1987.

Ронин С. Иностранный капитал и русские банки. М., 1926.

Рубинштейн Н.Л. Внешняя торговля России и русское купечество во второй половине XVIII в. // Исторические записки. Т. 54. М., 1955.

Семенов Л.С. Россия и Англия: экономические отношения в середине XIX в. Л., 1975.

Скачков П.Е. Очерки истории русского китаеведения. М., 1977.

Сладковский М.И. Очерки истории экономических отношений СССР с Китаем. М., 1957.

Соловьева А.М. Железнодорожный транспорт России во второй половине XIX века. М., 1975.

Струмилин С.Г. Статистико-экономические очерки. М., 1958.

Хромов П.А. Очерки экономики России периода монополистического капитализма. М., 1960.

Шепелев Л.Е. Акционерные компании в России. Л., 1973.

Швиттау Г.Г. Русская кооперация на международном рынке. Берлин, 1920.

Юлдашев А.М. Аграрные отношения в Туркестане (конец XIX — начало XX в.). Ташкент, 1969.

Яковкина Н.И. Участие дворян в южнорусской внешней торговле (первая половина XIX в.) // Проблемы общественной мысли и экономическая политика России XIX—XX веков / Отв. ред. Сладкевич Н.Н. М., 1972.

Яковцевский В.Н. Купеческий капитал в феодально-крепостнической России. М., 1953.

Яцунский В.К. Крупная промышленность России 1790—1860 гг. // Очерки экономической истории России первой половины XIX века / Рожкова М.К. (отв. ред.). М., 1959.

Albion R.G. Forests and Seapower. Cambridge, Mass., 1926.

Alien G.C., Donnithorne A.G. Western Enterprise in Far Eastern Economic Development; China and Japan. London, 1954.

Anderson G. German Clerks in England, 1870—1914 // Salford Papers in Economics. 1979. No. 2.

Ashton T.S. Iron and Steel in the Industrial Revolution. London, 1924.

Ashton T.S. An Economic History of England: the 18th Century. London, 1959.

Ashton T.S. The Industrial Revolution. London, 1964.

Attman A. The Russian Market in World Trade, 1500—1860 // Scandinavian Economic History Review. Vol. XXIX. 1981. No. 3.

Bamberger L. Memories of Sixty Years in the Timber and Pianoforte Trades. London, 1919.

Banking in the Early Stages of Industrialization / R. Cameron (Ed.). Oxford, 1967.

Bater J.H. St. Petersburg: Industrialization and Change. London, 1976.

Bill W. The Forgotten Class. New York, 1959.

Blackwell W. The Beginnings of Russian Industrialization. Princeton, 1968.

Blanc E.T. The Cooperative Movement in Russia. New York, 1924.

British Business in Asia since 1860 / Davenport-Hines R.T. and Jones G. (Eds.). Cambridge, 1989.

Built M.G. At Spes non Fracta: Hope & C°, 1770—1815. The Hague, 1974.

Burke's Peerage. London, 1970.

Cain P.J., Hopkins A. Gentlemanly Capitalism and British Expansion Overseas // Economic History Review. 2nd Series. Vol. XXXIX. 1986.

Carstensen F.V. American Enterprise in Foreign Markets. North Carolina, 1984.

Casson M. Enterprise and Competitiveness: A Systems View of International Business. Oxford, 1990.

Catsiyannis T. (Timotheos, Rt. Rev. Bishop of Militoupolis). History of the Greek Community in London. Athens, 2000.

Chalmin P. Negociants et Chargeurs. Paris, 1983.

Chapman S.D. The International Houses: The Continental Contribution to British Commerce // Journal of European Economic History. Vol. 16. Spring. 1977/1.

Chapman S.D. Financial Constraints on the Growth of Firms in the Cotton Industry // Economic History Review. 2nd Series. Vol. XXXII. 1979. No. 1. P. 50—65.

Chapman S.D. The Rise of Merchant Banking. London, 1984.

Chapman S.D. British Based Investment Groups before 1914: New Forms of Business Organization // Economic History Review. 2nd Series. Vol. XXXVIII. No. 2. May. 1985.

Chapman S.D. Aristocracy and Meritocracy in Merchant Banking // The British Journal of Sociology. Vol. XXXVII. No. 2. June. 1986.

Chapman S.D. Merchant Enterprise in Britain. From the Industrial Revolution to World War I. Cambridge University Press, 1992.

Chu T.H. The Tea Trade in Central China. Shanghai, 1936.

Clapham J. An Economic History of Modern Britain; Free Trade and Steam, 1850—1886. Cambridge, 1952.

Clay C.J.J., Wheble B.S. Modern Merchant Banking. London, 1976.

Clendenning P.H. William Gomm: A Case Study of the Foreign Entrepreneur in 18th century Russia // Journal of European Economic History. Vol. 6. No. 3. Winter, 1977.

Couper A.D. The Geography of Sea Transport. London, 1972.

Craig R. The Ship: Steam Tramps and Cargo Liners, 1850—1956. London, 1980.

Crisp O. The Russo-Chinese Bank: An Episode in Franco-Russian Relations // SEER. 1974. No. 127.

Crisp O. Studies in the Russian Economy before 1914. London, 1976.

Curtin P. Cross-Cultural Trade in World History. Cambridge, 1984.

Dictionary of National Biography. Vol. X. Oxford, 1921—1922.

«...Das einzige Land in Europa, das eine grosse Zukunft vor sich hat.» Deutsche Unternehmen und Unternehmer im Russischen Reich im 19. und fruehen 20. Jahrhundert / Hrgb. von D. Dahlmann und C. Scheide. Essen: Klartext, 1998.

Daunton M.J. Inheritance and Succession in the City of London in the 19th Century // Business History. Vol. XXX. 1988.

Daunton M.J. Gentlemanly Capitalism' and British Industry, 1820—1894 // Past and Present. No. 122. 1989.

Davis L.E., Huttenback R.A. Mammon and the Pursuit of Empire. Cambridge, 1986.

Davis R. The Rise of the English Shipping Industry in the Seventeenth and Eighteenth Centuries. London, 1962.

Dickson P.G. The Sun Insurance Office, 1760—1960. London, 1960.

Divine T.M. The Tobacco Lords: A Study of the Tobacco Merchants of Glasgow and their Trading Activities, 1740—1790 // History Today. Vol. 40. May. 1990.

Don Y. The Comparability of International Trade Statistics: Great Britain and Austria-Hungary before World War I // Economic History Reviw. 2nd Series. Vol. XXI. No. 1. April. 1968.

Doubleday H.A., Walden H., de. The Complete Peerage. London, 1929.

Drage C. Taikoo. London, 1970.

Dukes P. Catherine the Great and the Russian Nobility. Cambridge, 1967.

Ehrman J. The British Government and Commercial Negotiations, 1783—1793. London, 1962.

Entrepreneurship in Russia and the Soviet Union / Guroff G. and Carstensen F.V. (Eds.). Princeton, 1983.

Fairlie S. Anglo-Russian Trade, Mostly from 1750—1860 // Les Actes du Cinquieme Congres International d'Histoire Economigue. Vol. VI. Leningrad, 1970.

Farnie D.A., Jeremy D. The Fibre that Changed the World: The Cotton Industry in International Perspective, 1600—1990s. Oxford: Oxford University Press, 2004.

Falkus M. Russia and the International Wheat Trade, 1861—1914 // Economica. New Series. Vol. XXXIII. Nov. 1966.

Feis H. Europe the World's Banker. London, 1930.

Florinsky M.T. Russia: A History and Interpretation. New York, 1965.

Forster E.M. Marianne Thornton. London, 1956.

Foust C.L.M. Muscovite and Mandarin: Russia's Trade with China and Its Setting, 1717—1805. N. Carolina, 1969.

Gerhard D. England und der Aufstieg Russlands. Berlin, 1933.

Gerschenkron A. Economic Backwardness in Historical Perspective. Harvard, 1962.

Gerschenkron A. Continuity and Change in History and other Essays. Cambridge, Mass., 1968.

Gatrell P. The Tsarist Economy, 1850—1917. London, 1986.

Gibb D.E.W. Lloyds of London. London, 1957.

Greenhill B. The Ship; The Life and Death of the Merchant Sailing Ship, 1815—1965. London, 1980.

Herlihy P. Odessa: Staple Trade and Urbanization in New Russia // Jahrbucher fur Geschichte Osteuropas. 1973. Vol. 21.

Herlihy P. Greek Merchants in South Russia in the Nineteenth Century // Harvard Ukrainian Studies, 1979—1980.

Herlihy P. Odessa; A History, 1794—1914. Harvard, 1986.

Hoppit J. Risk and Failure in English Business, 1700—1800. Cambridge, 1987.

Horn D.B. Great Britain and Europe in the Eighteenth Century. Oxford, 1967.

Jackson G. Hull in the Eighteenth Century. London, 1972.

Jenks L.H. The Migration of British Capital to 1875. New York, 1927.

Jones C. International Business in the 19th Century: The Rise and Fall of a Cosmopolitan Bourgeoisie. New York, 1987.

Kahan A. The Plow, the Hammer and the Knout. Chicago, 1985.

Kaplan H. Russia's Impact on the Industrial Revolution in Great Britain // Forschungen zur Osteuropaischen Geschichte. Vol. 29. Berlin, 1981.

Kaplan H. Observations on the Value of Russia's Overseas Commerce with Great Britian in the Second Half of the Eighteenth Century // Slavic Review. Vol. 45. No. 1. Spring, 1986.

Kettle M. The Allies and the Russian Collapse. Vol. 1. London, 1981.

King W.T.C. A History of the London Discount Market. London, 1936.

Kirchner W. Studies in Russo-American Commerce. Leiden, 1975.

Kirchner W. Russian Tariffs and Foreign Industries before 1914 // Journal of Economic History. Vol. XLI. No. 2. June 1981.

Kirchner W. Die Deutsche Industrie und die Industrialisierung Russlands, 1815—1914. St. Katherinen, 1986.

Korff S.A. Russia's Foreign Relations during the Last Half Century. London, 1922.

Krawehl O.E. Hamburgs Schiffs- unf Warenverkehr mit England und den Englischen Kolonien, 1819—1860. Cologne, 1977.

Leighton-Boyce J.A.S. Smiths the Bankers, 1638—1958. London, 1958.

Lippincot I. The Development of Modern World Trade. New York, 1936.

Lyashchenko P.I. A History of the National Economy of Russia. New York, 1949.

Macmillan D.S. The Russia Company of London in the 18th century: the Effective Survival of a Regulated «Chartered» Company // The Guildhall Miscellany. Vol. IV. No. 4. April. 1973.

Mai J. Pas Deutsche Kapital in Russland. 1850—1914. E. Berlin, 1970.

Marriner S. The Rathbones of Liverpool, 1845—1873. Liverpool, 1971.

Marvin C. The Coming Deluge of Russian Petroleum and its Bearings on British Trade. London, 1887.

Maydell B., von. Die Stieglitz aus Arolsen: Ihr Vorfahren und Nachkommen // Deutsches Familien Archiv. Vol. V. 1956.

Michov N.V. Contributions à l'Histoire du Commerce de la Turquie et de la Bulgarie. 6 vols. Sofia, 1950—1970.

Miller M. The Trade Balance of Russia // SEER. Dec. 1922.

Mitchell B.R. European Historical Statistics. London, 1975.

Munting R. Ransomes in Russia: An English Engineering Company's Trade with Russia to 1917 // Economic History Reveiw. 2nd Series. Vol. XXXI. 1978. No. 1.

Nerhood H.W. To Russia and Return. Ohio, 1969.

Ohberg A. Russia and the World Market in the 17th Century // Scandinavian Economic History Review. Vol. III. 1955.

Ol' P.V. Foreign Capital in Russia / With introduction by G. Jones and G. Gerenstein. New York, 1983.

Paine P. British Entrepreneurship in the Nineteenth Century. London, 1974.

Platt D.C. Latin America and British Trade, 1806—1914. London, 1972.

Powell E.T. The Evolution of the Money Market, 1385—1915. London, 1966.

Presnell L. Country Banking in the Industrial Revolution. Oxford, 1956.

Price J.M. Multilateralism and/or Bilateralism: A Note on the Settlement of British Trade Balances with the North ca. 1700 // Economic History Review. 2nd Series. Vol. XIV. 1961.

Price J.M. The Tobacco Adventure to Russia // Transactions of the American Philosophical Society. New Series. Vol. 51. Part 1. 1961.

Price J.M. Capital and Credit in British Overseas Trade; The View from Chesapeake, 1700—1776. Cambridge, Mass., 1980.

Putnam P. Seven Britons in Imperial Russia, 1698—1812. New York, 1970.

Quested R.K.I. The Expansion of Russia in Asia, 1757—1860. Kualur Lumpur, 1965.

Reading D.K. The Anglo-Russian Commercial Treaty of 1734. New Haven, 1938.

Reemer C.F. Foreign Investments in China. New York, 1933.

Rees G.L. Britain's Commodity Markets. London, 1972.

Rieber A.J. Merchants and Entrepreneurs in Imperial Russia. North Carolina, 1982.

Sartor W. Georg Spies: Errinerungen eines Ausland-Deutschen. St. Petersburg, 2002.

The Selected Letters of Josiah Wedgwood / Finer A. and Savage G. (Eds.). London, 1965.

Semyonov Yu. Siberia; Its Conquest and Development. London, 1963.

Seton-Watson H. The Russian Empire, 1801—1917. Oxford, 1967.

Siegelbaum L. The Odessa Grain Trade: A Case Study in Urban Growth and Development in Tsarist Russia // JEEH. Vol. 9. No. 1. Spring. 1980.

Smith R.E.F., Christian R.F. Bread and Salt. Cambridge, 1984.

Sorensen T.E. The End of the Volunteer Fleet: Some Evidence for the Scope of Pobedonostsev's Power in Russia // Slavic Review. Vol. 34. No. 1.

Stephen Smith M.H. Art and Anecdote; Recollections of William Frederick Yeames, R.A. London, 1927.

Stopford J.M. The Origins of British Based Multinational Manufacturing Enterprises // Business History Review. Vol. XLVIII. No. 3. 1974.

Supple B. The Royal Exchange Assurance. Cambridge, 1970.

Swann H. Home on the Neva. London, 1968.

Tarn A.W., Byles C.E. A Record of the Guardian Assurance Company Limited, 1821—1921. London, 1921.

Thomas L. Streben nach Weltmachtpositionen. Russlands Handelsflötte 1856 bis 1914. Berlin, Akademie Verlag GmbH, 1995.

Thompstone S. Ludwig Knoop: The Arkwright of Russia // Textile History. Vol. XV. 1984.

Thompstone S. Russian Tea Traders // Journal of Renaissance and Modern Studies. Vol. XXIV. 1980.

Tolf R.W. The Russian Rockefellers: The Saga of the Nobel Family and the Russian Oil Industry. Stanford, 1976.

Trebilcock C. Phoenix Insurance and the Development of British Insurance. Vol. 1. 1782—1870. Cambridge, 1985.

Truptil R.J. British Banks and the London Money Market. London, 1936.

Weigh Ken Shen. Russo-Chinese Diplomacy. Shanghai, 1928.

Whishaw J. A History of the Whishaw Family / Leigh M.S. (Ed.). London, 1935.

Willan T.S. The Russia Company and Narva, 1588—1581 // SEER. Vol. XXXI. No. 37. June. 1953.

Willan T.S. The Early History of the Russia Company. Manchester, 1952.

Williams W.A. Russo-American Relations, 1781—1947. New York, 1952.

Wilson C. Anglo-Dutch Commerce in the Eighteenth Century. Cambridge, 1947.

Business History of General Trading Companies / Yonekawa S. and Yoshihara H. (Eds.). Tokyo, 1987).

7. Неопубликованные труды и диссертации

Amburger A. A History of the Brandt Family. Unpub. Ms., n. d. 1930s and updated in the early 1950s, lodged with the Brandt Papers, Nottingham University.

Best P.J. The Origins and Development of Insurance in Imperial and Soviet Russia. Ph.D. New York University, 1965.

Cazalet F. The Cazalet Family. Unpub. Ms., n. d. [1976?].

Diaper S. The History of Kleinwort, Sons & C° in Merchant Banking, 1855—1961. Ph.D. Nottingham, 1983.

Fairlie S. The Anglo-Russian Grain Trade, 1815—1861. Ph.D. London, 1959.

Harvey M.L. The Development of Russian Commerce on the Black Sea. Ph.D. Berkeley, 1953.

Hunter J.B.K. A History of J. & P. Coats: A Study in Economic Organization to 1896. Unpub. Ms., Glasgow, n. d.

Hurt B.E. Russian Economic Development, 1881—1914, with Special Reference to the Railways and the Role of Government. Ph.D. London, 1963.

Jewson C.B. The Timber Trade with Russia, 1921—1939. Norwich, Privately Published, 1948.

Keir D. The Coats Story. Unpub. Company History, Glasgow, 1964.

King V.A. The Emergence of the St. Petersburg Industrialist Community. 1870—1895: The Origins and Early Development of the St. Petersburg Society of Manufacturers. Ph.D. Berkeley, 1982.

Menke C.F. Die Wirtschaftlichen und Politischen Beziehungen der Hansastadte zu Russland im 18 und Fruhen Jahrhundert. D.Phil. Göttingen, 1959.

Muir A. Churchill & Sim. London, Privately Published, 1963.

Overton W.P. Reminiscence s Unpub. Ms. in the possession of McNabb, Rougier & C°.

Petrov A.M. The Foreign Trade of Russia and Britain with Asia from the 17th to the 19th Centuries. Unpublished paper delivered to the Anglo-Soviet Conference of Historians, London, 1984.

Shoemaker M.W. Russo-German Economic Relations, 1850—1914. Ph.D. Syracuse, 1979.

Simon May & C°: A Century of Achievement, 1849—1949. Privately Published, Nottingham, 1949.

Thornton M. James Thornton Family History. Unpub. Ms., 1986.

Townend Sir Harry et al. A History of Shaw Wallace & C° and Shaw Wallace & C° Ltd. Calcutta, 1965.

Wolde A. Ludwig Knoop: Errinerungen aus seinem Leben. Privately Published, Bremen, 1928.

СОДЕРЖАНИЕ

К российскому читателю 3

Введение 5

Глава 1. Русская торговля 22

1.1. Введение 22
1.2. Внешняя торговля России, 1855—1914 гг. 26
1.3. Российская торговля по азиатской границе империи . . 38
1.4. Статистика внешней торговли 41
1.5. Российская тарифная политика 47
1.6. Выводы 57

Глава 2. Российская международная торговля: физическая и коммерческая инфраструктура 63

2.1. Введение 63
2.2. Внутренний транспорт и пути сообщения 64
2.3. Основные торговые порты России 69
2.4. Система связи и коммуникаций 73
2.5. Торговый флот 76
2.6. Экспедиторские конторы 88
2.7. Судовые агенты и маклеры по найму судов 89
2.8. Маклеры по экспорту товаров 95
2.9. Биржи 96
2.10. Торговые палаты и другие организации представительства интересов предпринимателей 99
2.11. Юридическое положение международных торговцев в России и их корпоративная организация 104
2.12. Выводы 106

Глава 3. Торговая практика в России 119

3.1. Введение 119
3.2. Механизм торговли 121
3.3. Поставка основных экспортных товаров 123
3.4. Организация отправки экспортных товаров 127
3.5. Маркетинг российских экспортных товаров за границей: значение Лондона и его Балтийской биржи 130
3.6. Агенты-комиссионеры в российской внешней торговле 136
3.7. Организация импортной торговли: альтернативная стратегия маркетинга 144
3.8. Выводы 150

Глава 4. Финансирование российской внешней торговли 157

4.1. Введение 157
4.2. Торговый кредит в российской внешней торговле до 1914 г. 159
4.3. Лондонские торговые банки и русский кредит 171

4.4. Торговый кредит и российская финансовая политика . . 176
4.5. Проверка кредитоспособности русских клиентов лондонскими акцептными домами 178
4.6. Коммерсанты, кредит и российская банковская система. . 180
4.7. Выводы 192

Глава 5. Эволюция торгового предпринимательства во внешней торговле России: фирмы-экспатрианты (expatriate firms) . . . 198

5.1. Введение 198
5.2. Расцвет британского торгового сообщества в России: зарождение «аристократической буржуазии»? . . 201
5.3. «Торговые диаспоры» в России: влияние меняющейся коммерческой среды 208
5.4. Космополитическая буржуазия в России? 224
5.5. Англо-германское торговое соперничество в России 230
5.6. Стратегии выживания на меняющемся рынке 236
5.7. Компании по разведке полезных ископаемых (exploration companies) 251
5.8. Коммерческое предприятие: общий баланс доходов и потерь 253
5.9. Выводы 262

Глава 6. Россия и русские в международной торговле 275

6.1. Введение 275
6.2. Русские коммерсанты на внешнем рынке: краткий обзор . 277
6.3. Русские коммерсанты во внешней торговле: барьеры и препятствия 287
6.4. Торговые компании с государственным регулированием. . 292
6.5. Железнодорожные компании и международная торговля . 293
6.6. Русские банки в международной торговле 295
6.7. Российские торговые и промышленные компании на международном рынке 300
6.8. Русские чаеторговцы: предпринимательский успех . . . 307
6.9. Выводы 323

Глава 7. Ведущие внешнеторговые фирмы России 337

7.1. Введение 337
7.2. Фирма Брандтов (Brandts) 338
7.3. «Л.Н. Штиглиц и К°» (L.N. Stieglitz & C°) 354
7.4. «Л. Кноп и К°» (L. Knoop & C°) 359
7.5. «Эджертон Губбард и К°» (Egerton Hubbard & C°) . . . 368
7.6. «Вогау и К°» (Wogau & C°) 376
7.7. «Макнэб, Ружье и К°» (McNabb, Rougier & C°) 384
7.8. Выводы 387

Заключение 395
Приложения 404
Приложение I 404
Приложение II 426
Приложение III 434
Приложение IV 450
Источники и литература 455

Томпстон Стюарт Росс

Российская внешняя торговля XIX — начала XX в.: организация и финансирование

Перевод с английского *Ю.А. Петров*
Редактор *Л.М. Епифанова*
Художественный редактор *А.К. Сорокин*
Художественное оформление *Д.А. Морозов*
Компьютерная верстка *Л.А. Кругова*

ЛР № 066009 от 22.07.1998. Подписано в печать 23.11.2007. Формат $60 \times 90^1/_{16}$.
Гарнитура «Таймс». Бумага офсетная № 1. Печать офсетная. Усл. печ.л. 29,5.
Тираж 700 экз. Заказ № 7649

Издательство «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН)
117393, Москва, Профсоюзная ул., д. 82
Тел. 334-81-87 (дирекция), 334-81-62 (отдел реализации)

Отпечатано в ОАО «ИПК «Ульяновский Дом печати»
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14