

Примечания

¹ Подробнее см.: *Назаренко К. Б.* Снабжение обмундированием нижних чинов русского флота в 20-х — начале 30-х гг. XVIII в. (по документам Научного архива СПб ИИ РАН) // История военного дела: исследования и источники: [Электрон. журн.]. 14.10.2015. Т. 7. С. 196–215. URL: <http://www.milhist.info/2015/10/14/nazarenko> (19.02.2017).

² Об этом см.: *Петрухинцев Н. Н.* Царствование Анны Иоанновны: формирование внутриполитического курса и судьбы армии и флота, 1730–1735 г. СПб., 2001.

³ *Уздеников В. В.* Монеты России. 1700–1917. М., 1985. С. 415.

⁴ См., например: Комиссариатской экспедиции выписка от 14 июля 1739 г. // РГА ВМФ. Ф. 212. Оп. 5. Д. 309. Л. 1.

⁵ Извлечение из журналов Адмиралтейств-коллегии 1732 г. 4 ноября (№ 7048) // МИРФ. Ч. 7. СПб., 1879. С. 437.

⁶ Приговор Адмиралтейств-коллегии № 2114 от 4 июля 1748 г. // РГА ВМФ. Ф. 212. Оп. 7. Д. 331. Л. 32–32 об., 36–37 об.

⁷ Высочайше утвержденный доклад Морской Российских флотов и Адмиралтейского правления комиссии. О мундире служащим во флоте и при Адмиралтействе. 2 марта 1764 г. № 12065 // ПСЗ. Собр. 1. Т. 44, ч. 1. СПб., 1830. С. 94.

⁸ Определение Адмиралтейств-коллегии от 28 января 1723 г. // МИРФ. Ч. 4. СПб., 1867. С. 538.

⁹ Извлечение из журналов Адмиралтейств-коллегии 1725 г. Апреля 2 (№ 1436) // МИРФ. Ч. 5. СПб., 1875. С. 121.

¹⁰ Рассчитано нами по материалам РГА ВМФ.

¹¹ *Manwaring G. E.* The dress of the British seaman from the Revolution to the peace of 1748 // *The mariner's mirror*. 1924. Vol. 10, N 1. P. 31–48.

¹² Исходя из соотношения 4 руб. 76 коп. за 1 фунт стерлингов (20 шиллингов) по содержанию чистого серебра в монете.

¹³ Рассчитано нами по: *Manwaring G. E.* The dress of the British seaman...

¹⁴ Great Britain: prices and wages // A platform of research in economic history / Pierre Marteau's Publishing House. URL: http://pierre-marteau.com/wiki/index.php?title=Great_Britain:Prices_and_Wages (19.02.2017).

А. В. Крайковский, М. М. Дадыкина

ЗАПАХ ДЕНЕГ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ЖИРОВ И РУССКИЕ МОРСКИЕ ПРОМЫСЛЫ В XVII–XVIII в. *

Ворвань — жир морских животных, горючее вещество с сильным и неприятным запахом. Будучи источником глицерина и отличным топливом для фонарей, ворвань была востребованным товаром на международном рынке Нового времени. В XVII в. иностранцы вывозили ворвань из Архангельска в числе других продуктов русских северных промыслов. Российские власти не

* Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФ, проект № 16-18-10255.

были удовлетворены итогами этой торговли и в следующем столетии предприняли попытки увеличить прибыль от продажи ворвани и в целом радикально изменить данную отрасль экономики. Этого предполагалось добиться за счет деятельности монопольных компаний, контролировавших ситуацию на русском рынке продуктов морского зверобойного промысла в 1703–1768 гг. Изучение их истории в целом велось в рамках определенной парадигмы, заданной еще в XVIII в. М. Д. Чулковым. В своем «Историческом описании российской коммерции», вышедшем в свет в 1781 г., этот деятель екатерининского времени на основе собранных и опубликованных документов из государственных архивов создал впечатляющую картину упадка русских ворванных промыслов в эпоху монополий и их возрождения в условиях свободного рынка. В частности, он отмечал, что «по соображению нынешних промыслов с теми временами, когда находились в компаниях, увеличиваются год от году весьма больше промыслы, а тем и доказательно, что расширение оных промыслов всегда может быть лучше в вольности, нежели в компанейском содержании»¹. Сама деятельность компаний при этом в исторической литературе вполне однозначно описана как провальная. По заключению С. Ф. Огородникова, действия компании А. Д. Меншкова «оказались совершенно бесплодными и не продвинули дела ни на шаг, потому что, пребывая в С. Петербурге, компанейщики управляли, во-первых, делами не непосредственно, а во-вторых, ограничивались простою покупкою рыбы у бедных промышленников и продажею ее на монопольном праве, нимало не приложив заботы ни о размножении промыслов, ни об усилении торговли»². В целом время монополий автор оценивал как «печальный эпизод в истории архангельской торговли и промышленности»³. Отметим, что некоторые претензии, предъявленные Огородниковым, выглядят странно. В частности, упрек, адресованный главе Военной коллегии А. Д. Меншикову и вице-канцлеру П. П. Шафирову в том, что они не бросили свои высокие государственные посты, чтобы переселиться в Архангельск и на месте заниматься вопросами организации промысла морского зверя, просто удивителен. В конце концов, коммерческие компании Нового времени предполагают, что в них функции инвестора, то есть владельца, и управляющего могут быть полностью разделены.

В советское время историографическая ситуация не изменилась. М. И. Белов в своей фундаментальной «Истории открытия и освоения Северного морского пути» описывает историю монополий как ограбление поморских крестьян представителями привилегированного дворянства. Наносимый компаниями «серьезный урон» приводит «к резкому ослаблению промысла»⁴. Риторика И. Ф. Ушакова была еще более резкой и, можно сказать, эмоциональной. Он полагал, что «отдача морских промыслов... на откуп монополистам отрицательно сказывалась на состоянии экономики и не приносила никаких выгод государству. ... Система монополий... обогащали лишь кучку феодалов... особенно сильно ненавидело монополистов торгово-промышленное население»⁵.

Одним словом, деятельность монопольных компаний вполне определенно оценивается негативно. Это заключение обосновано целым рядом аргументов, наиболее сильным из которых является статистика. Можно наметить несколько подходов, использовавшихся исследователями для оценки успешности деятельности компаний. Первым и наиболее очевидным приемом является подсчет числа животных, убитых поморскими промышленниками в тот или иной период времени. Иногда для наглядности эти результаты сопоставляются с показателями иностранных китобоев. Так, Э. Веберман сравнивал четырех китов, убитых промышленниками Кольского китоловства за 1726–1729 гг. с показателями голландцев, промышлявших в среднем по 281 киту в год, и на основании этого вполне разумно оценивал итоги деятельности компании как «исключительный неуспех»⁶.

Вторым приемом является в том или ином виде оценка количества ворвани, поставившейся на экспорт, и попытка связать эту динамику с деятельностью компаний. Так, для Н. Н. Репина, по видимому, не подлежит сомнению связь между отменой казенной монополии и тем фактом, что «заметно возрос экспорт ворванного сала... и рыбы»⁷. М. И. Белов придерживался похожего подхода, опираясь на данные о торговле ворванью в 1748–1778 гг. в своей негативной оценке деятельности компании П. И. Шувалова. Согласно его подсчетам, за 20 лет деятельности компании было добыто 100 866 бочек сала, а за последующие 10 лет свободного промысла — 693 603 бочки⁸.

Представляется, однако, что подобная аргументация грешит прямолинейностью и упрощением. «После» вовсе не обязательно означает «вследствие». Как динамика уловов, так и динамика рыночных оборотов, в особенности экспортных, зависит от огромного количества факторов. Размер добычи колеблется из-за изменений промыслового усилия, из-за состояния популяции промысловых видов, из-за изменения промысловой стратегии, наконец. Еще более сложной системой является международный рынок, на котором русские поставщики ворвани никак не являлись решающей силой. Колебания вывоза этого товара могли диктоваться изменениями конъюнктуры, скачками цен, наконец, соображениями логистики — товар мог просто пойти на экспорт другим путем. Нет никаких оснований абсолютизировать такой фактор, как наличие либо отсутствие монопольного контроля над рынком, не говоря уже о том, что сама прочность этого контроля вполне может быть поставлена под сомнение из-за развитой системы черного рынка и контрабанды⁹. Но наиболее существенным недостатком такого рода подсчетов является то, что они, в сущности, игнорируют главный вопрос — какие цели ставили перед собой сами участники и собственники компаний? Были ли эти цели достигнуты? Что, собственно, можно считать успехом или неуспехом?

В самом деле, как показывает более детальное изучение вопроса, создание монопольных компаний являлось результатом довольно сложного взаимодействия различных акторов, каждый из которых имел собственные планы на будущее. Существенно, что правильно понять эти события можно только рас-

сматривая создание монополий в контексте общей деятельности властей по модернизации и европеизации России. Не вдаваясь в детали можно сказать, что государство ставило перед компаниями задачу по радикальному обновлению целой отрасли экономики в соответствии с европейскими впечатлениями имперской элиты, в то время как практики, непосредственно задействованные в операциях на рынке, хотели просто зарабатывать деньги¹⁰. Последнее соображение чрезвычайно важно. Именно прибыльность является решающим критерием при оценке тех или иных действий компании. Лучше убить четырех китов с прибылью, чем 400 с убытком, ведь цель компании именно прибыль, а не истребление китов любой ценой. Лучше вывезти 10 бочек ворвани с прибылью, чем 1000 с убытком, ведь задача — заработать деньги, а не снабдить ворванью Западную Европу.

В настоящей статье мы не ставим перед собой задачу изучить вопрос о продуктивности и прибыльности русских сальных компаний в деталях. Мы рассмотрим сам процесс формирования прибыли и сделаем выводы о той позиции, которую занимали русские промышленники на международном рынке жиров в XVIII в.

Первоначальная цена формировалась на внутреннем рынке, когда промышленники, придя с моря, продавали свою продукцию компаниям или иным перекупщикам. Как правило, охотники редко контактировали напрямую с иностранными купцами, а имели дело в основном с соотечественниками. Охотники продавали свою добычу в бочках. Размер бочки регулировался законом, устанавливавшим стандартную емкость в 7 пудов (около 115 л)¹¹. Такая бочка называлась «карделка» или «картелка», что, очевидно, происходит от голландского *kwarteel* — бочонок для ворвани объемом 232,8 л, применявшийся на международном рынке как стандартная мера¹². Таким образом, «карделка» может быть приравнена к 0,5 *kwarteel*. Это наблюдение важно для оценки прибыльности торговли. Реальность, однако, была существенно сложнее правительственных нормативов. Например, из допроса Семена Чудакова, уличенного в контрабанде в 1712 г., явствует, что он продал 150 пудов ворвани, упакованных в 10 бочек, что означает емкость бочки в 15 пудов. Таким образом, Чудаков, очевидно, использовал бочки международного стандарта¹³.

Цена покупки ворвани у промышленников существенно колебалась. Согласно отчетам Архангелогородской таможни, цена бочки ворвани на внутреннем рынке в начале XVIII в. составляла от 2 до 3,6 руб. и впоследствии монопольные компании удерживали ее на схожем уровне — от 2,45 руб. в 1742 г. до 2,95 руб. в 1743 г.¹⁴

Следующим шагом была перепродажа скупленной ворвани иностранцам. Этот шаг, собственно, был наиболее важным с точки зрения непосредственных интересов казны. Экспорт должен был обеспечить приток серебра и именно с экспортной цены брались пошлины. Табл. 1 дает представление о соотношении внутренних и экспортных цен в изученный период.

Т а б л и ц а 1. Обороты и финансовые результаты архангельского рынка ворвани

Год	Компания	Оборот, бочки	Покупка, руб.	Продажа, руб.	Прибыль, руб.	Источники
1715	Меншиков	2497,5	7633,13	12 721,88	5088,75	РГАДА. Ф. 1261. Оп. 6. Д. 159. Л. 56 об.–57.
1725	свободный рынок	7900	14 615	16 985	2370	Репин *
1726	Кольское китоловст- во и Казен- ная сальная компания	5199	11 435,64	19 496,25	8060,61	ГААрО. Ф. 1. Оп. 1. Д. 529-ж. Л. 22–25
1727	Кольское китоловст- во и казен- ная сальная компания	5844	12 726,14	21 915	9188,86	ГААрО. Ф. 1. Оп. 1. Д. 529-ж. Л. 22–25
1742	Казенная сальная компания	1150	2817,5	5750	2932,5	РГАДА. Ф. 1261. Оп. 6. Д. 159. Л. 57 об.–59.
1742	Казенная сальная компания	1160	2821,87	5757,1	2935,23	РГАДА. Ф. 248. Оп. 5. Д. 284. Л. 517.
1743	Казенная сальная компания	2382,5	7028,38	13 103,75	6075,38	РГАДА. Ф. 1261. Оп. 6. Д. 159. Л. 57 об.–59.
1743	Казенная сальная компания	3332	9791,72	18 283,69	8491,97	РГАДА. Ф. 248. Оп. 5. Д. 284. Л. 517.
1744	Казенная сальная компания	4713	13 562,39	26 628,45	13 066,06	РГАДА. Ф. 248. Оп. 5. Д. 284. Л. 517.
1745	Казенная сальная компания	5534	15 675,11	26 563,2	10 888,09	РГАДА. Ф. 248. Оп. 5. Д. 284. Л. 517.
1746	Казенная сальная компания	5373	15 192	26 059,05	10 867,05	РГАДА. Ф. 248. Оп. 5. Д. 284. Л. 517.

* Репин Н. Н. Участие купечества Европейского Севера во внешней торговле через Архангельск в первой четверти XVIII века // Материалы по истории Европейского Севера СССР: Сев. археогр. сб. Вып. 3. Вологда, 1973. С. 187.

Приведенные данные убедительно демонстрируют прибыльность ворванной торговли. Однако следующий вопрос, на который предстоит ответить — как формировалась эта прибыль? Если на основе табл. 1 провести расчеты цены покупки и продажи ворвани, то получится довольно любопытная картина, представленная в табл. 2.

Т а б л и ц а 2. Цены на ворвань на архангельском рынке

Год	Цена покупки, руб. за бочку	Цена продажи, руб. за бочку	Наценка (%)
1715	3	5	40
1725	1,85	2,15	15
1726	2,2	3,75	41
1727	2,15	3,75	42,7
1742	2,45	5	51
1742	2,45	5	51
1743	2,95	5,5	46
1743	2,95	5,5	46
1744	2,9	5,65	48
1745	2,85	4,8	40
1746	2,85	4,85	41

Итак, мы видим, что компании платят промышленникам от 2,2 до 3 руб. за бочку ворвани. В то время как на свободном рынке перекупщики предлагали не более 1,85 руб. за бочку. Отметим, что П. П. Шафиров, компанейщик еще Меншиковской компании, рапортовал в 1727 г., что промышленники с радостью встретили введенную им скупку ворвани в казну по твердой цене, поскольку при свободном рынке посадские люди «у них покупали заговорясь почем сами хотели, а иноземцы из разных рук тако ж покупали у них те товары дешевою ценою»¹⁵.

Последнее замечание Шафирова особенно важно. Таблица показывает, что монопольные компании держали на рынке существенно более высокую цену, чем это было возможно при свободе торговли. Очевидно, главной их добычей были вовсе не киты или моржи, а иностранные купцы. Именно они становились главной жертвой монополизации экспорта и неудивительно в этой связи наличие значительной нелегальной торговли, размер которой трудно определить.

Российские таможенные документы, однако, сами по себе не дают возможности в полной мере оценить положение иностранцев, прибывавших в Архангельск для покупки ворвани. Их прибыль формировалась за счет разницы цены покупки ворвани в России и ее продажи в Европе, но именно эта, последняя, цена была трудно предсказуема. Она формировалась на бирже в результате спекуляций и отличалась изменчивостью. Российские монополисты исходили из того, что цены в Европе в любом случае выше российских, и ставили своей задачей забрать максимально возможную часть разницы между

ценой покупки товара у промышленников и ценой конечной продажи этого товара потребителю уже за границей.

Чтобы сравнить цены на российском рынке с международными, следует перевести их в гульдены за *kwarteel* — именно так были обозначены цены в биржевых бюллетенях Амстердама. Следует учитывать, что русская стандартная мерная бочка составляла 0,5 от *kwarteel*, а серебряный рубль был приравнен к 2,7 гульдена¹⁶. Следовательно, цены российских источников следует умножить на 5,4, чтобы обеспечить сравнение цен на рынке Архангельска с ценами биржи Амстердама (см. табл. 3)¹⁷.

Т а б л и ц а 3. Цены на ворвань в Архангельске и Амстердаме

Год	Цена в Архангельске		Цена в Амстердама, гульдены за <i>kwarteel</i>	
	Руб. за бочку	Гульдены за <i>kwarteel</i>	minimum	maximum
1709	5	27	68,5	88
1727	3,75	20,25	46,75	46,75
1742	5	27	53	79
1743	5,5	29,7	43,13	45
1744	5,65	30,51	34,13	35,25
1745	4,8	25,92	33,5	35,25
1746	4,85	26,19	33,5	35
1747	4,4	23,76	35	49,5
1748	5,13	27,702	47,25	67,75

Для большей наглядности эти данные следует представить в виде графика (см. рис. 1).



Р и с у н о к 1. Движение цен на ворвань на рынках Архангельска и Амстердама, гульдены за *kwarteel*

Изучение диаграммы позволяет сделать ряд выводов. Во-первых, цены в Архангельске отличаются гораздо большей стабильностью, чем на рынке Амстердама с его оживленными спекуляциями. Во-вторых, в Архангельске, вероятно, так или иначе следили за движением международных цен, поскольку кривая продажной цены в целом соответствует трендам амстердамской биржи. В-третьих, тем не менее, вполне очевидна тенденция к ухудшению позиции иностранных купцов. Если в начале XVIII в. иностранцы могли рассчитывать оставить в свою пользу до 70 % выручки за ворвань, то в 1740-х гг. их доля составляла не более 20 %. Любопытно при этом, что оставшиеся на русском рынке 80 % денег, полученных за проданную ворвань, делились между промышленниками и компанией примерно пополам. Существенное падение международных цен не оказало на русских продавцов заметного влияния, они являлись довольно жесткими партнерами иностранцев и в целом рынок ворвани в Архангельске выглядит как «рынок продавца», на котором покупатель вынужден идти на уступки.

Дальнейшие перспективы исследования представляются важными для понимания того, каким образом русские торговцы XVIII в. взаимодействовали с международным рынком. Подводя итоги, осталось ответить на главный вопрос — почему же при такой очевидной успешности на рынке монопольные компании традиционно подвергаются суровой критике? Представляется, что ключ к ответу лежит в области целеполагания. Компании рассматривали свои функции через призму коммерческих интересов. Они полагали, что должны добиться рыночного успеха, доминирования над покупателями, с тем, чтобы изменить распределение прибыли в свою пользу, соблюдая при этом и определенные обязательства по отношению к местным жителям — и эта задача была выполнена.

Как уже отмечалось, власти, со своей стороны, ждали от компаний не только прибыльности, но гораздо большего — выполнения модернизаторских функций. С точки зрения правительства нетрудно быть успешным, пользуясь широкой поддержкой государства, но не затем предоставлялись привилегии, чтобы частные лица набивали свои карманы. Они должны были строить новый мир, создавать Европу на берегах Белого моря — и отсутствие этого результата, безусловно, воспринималось как провал.

Примечания

¹ Чулков М. Д. Историческое описание российской коммерции... Т. 1, кн. 2. СПб., 1782. С. 490.

² Огородников С. Ф. Очерк истории города Архангельска в торгово-промышленном отношении. СПб., 1890. С. 183.

³ Там же. С. 198.

⁴ Белов М. И. История открытия и освоения Северного Морского пути. Т. 1. Арктическое мореплавание с древнейших времен до середины XIX века. М., 1956. С. 344.

⁵ Ушаков И. Ф. Избранные произведения. Т. 1. Кольская земля. Мурманск, 1997. С. 177.

⁶ Веберман Э. Китобойный промысел в России. Известия Московского коммерческого института. Коммерческо-техническое отделение. Кн. 2. М., 1914. С. 56.

⁷ Репин Н. Н. Участие купечества Европейского Севера во внешней торговле через Архангельск в первой четверти XVIII века // Материалы по истории Европейского Севера СССР: Сев. археогр. сб. Вып. 3. Вологда, 1973. С. 187.

⁸ Белов М. И. История открытия и освоения Северного Морского пути. Т. 1. Арктическое мореплавание с древнейших времен до середины XIX века. М., 1956. С. 346.

⁹ См.: Крайковский А. В., Дадыкина М. М. «Промысел стараться умножить»: деятельность Сальной компании А. Д. Меншикова и морские промыслы на Русском Севере. 1704–1721 г. // Меншиковские чтения: Науч. альм. Вып. 5 (12). СПб., 2014. С. 75.

¹⁰ См. Крайковский А. В. «Как спущенный корабль» — планы переноса нидерландских технологий морского промысла и идеи европеизации России при Петре I // Россия — Нидерланды: Диалог культур в европейском пространстве: Материалы V Междунар. петровского конгресса, Санкт-Петербург, 7–9 июня 2013 г. СПб., 2014. С. 261–272; Крайковский А. В., Дадыкина М. М., Лайус Ю. А. Природные ресурсы Шпицбергена и проекты преобразования русских морских промыслов в XVIII в. // Экологическая история Сибирского Севера: перспективные направления исследований: Материалы всерос. науч. семинара, 15–16 окт. 2015, г. Сургут. Сургут, 2015. С. 74–94; Daдыкина М., Kraikovski A., Lajus J. 1) Hunting activities of Russian Pomors on Spitsbergen in the 18th century: new evidences in transnational perspective. [М., 2015]. (Ser.: Humanities; WP BRP 117/HUM/2015); 2) Mastering the Arctic marine environment: organizational practices of Pomor hunting expeditions to Svalbard (Spitsbergen) in the eighteenth century // Acta Borealia. 2017. N 1. P. 50–69; Kraikovski A. Good fisheries vs. bad fisheries: ideological and scientific base for the governmental projects of modernization of Russian system of marine harvesting in the 18th century // Environmental history in the making. Vol. 2. Cham, 2017. P. 49–72; Дадыкина М. М., Крайковский А. В., Лайус Ю. А. Поморские промыслы на Шпицбергене в XVIII — начала XIX в. Исследование. Документы. М.; СПб., 2017.

¹¹ ПСЗ. Собр. 1. Т. 4. СПб., 1830. С. 46.

¹² Schokkenbroek J. C. A. Trying-out: an anatomy of Dutch whaling and sealing in the nineteenth century, 1815–1885. Amsterdam, 2008. P. 17.

¹³ НИА СПб ИИ РАН. Ф. 10. Оп. 2. Д. 128. Л. 7 об.

¹⁴ РГАДА. Ф. 1261. Оп. 6. Д. 159. Л. 13 об., 56.

¹⁵ Там же. Ф. 198. Оп. 1. Д. 1035. Л. 56.

¹⁶ Чулков М. Д. Историческое описание российской коммерции... С. 372.

¹⁷ Цены Амстердамской биржи см.: Posthumus N. W. Nederlandsche prijsgeschiedenis. Leiden, 1943 (MEMDB: Medieval and Early Modern Data Bank. Prices (Posthumus). URL: http://www2.secc.rutgers.edu/memdb/search_form_postpr.php (15.09.2017). Запрос: Train-oil, 1709–1749).

П. М. Демченко

ЗУНДСКИЕ РЕГИСТРЫ: МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ИСТОЧНИКА В РОССИЙСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

Зундские регистры — огромный и уникальный источник по истории балтийской торговли, частью которой является и история российской торговли. Корпус Зундских регистров сформировался в результате многовековой деятельности (1429–1857) датской таможни в Эльсноре¹. Эльснорская таможня