

ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ДВА КОРНЯ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ФРАГМЕНТЫ ИСТОРИИ *

В.В.Радаев

В работе представлен социологический взгляд на историю дореволюционного российского предпринимательства. Российское предпринимательство искони зажато между двумя мощными структурными образованиями. Первое формируется сильным государством, осуществляющим постоянное вмешательство в экономику и подчиняющего ее своим милитаристским нуждам. Ему противостоит второе социальное образование в виде совокупности традиционных общностей: патриархальной семьи, земельной общины, этнических и религиозных коммун. Всякое независимое предпринимательство выдавливается из "середины" и растягивается между двумя полюсами, на одном из которых концентрируются группы крупных предприятий монополистов, работающих на нужды государства, а на другом "почвенный" слой неорганизованных мелких производителей и торговцев, выполняющих функцию самообеспечения массовых нижних слоев населения. С определенными модификациями эта двуполюсность воспроизводится в экономике советского и постсоветского периодов.

ВВЕДЕНИЕ

Называя сегодняшнее российское предпринимательство "новым", "становящимся", мы подчеркиваем грань, отделяющую его от "того", "старого" предпринимательства. Между прежними торговопромышленными кругами и современными бизнесменами расположен глубокий котлован социалистического строительства. Но желание восстановить разорванную связь времен, протянув пока еще тонкие нити к дореволюционному прошлому, кажется совершенно естественным. И потому не случаен взрыв интереса к истории российского предпринимательства.

Обращение к истории — искушение, от которого трудно отказаться и профессионалу, и дилетанту. Справедливости ради, поспешим заметить, что перед Вами ни в коей мере не профессиональная историческая работа, восходящая к неизвестным доселе фактам или новым собственно историческим обобщениям. Самонадеянно было бы вторгаться в чужую профессиональную область (даже если она пока еще не слишком глубоко

* Данная работа выполнялась в рамках проекта Института экономики РАН при поддержке Междисциплинарного академического центра социальных наук. Автор также благодарен к.и.н. А. К. Сорокину за полезные замечания по исторической стороне вопроса.

РАДАЕВ В.В.
**Два корня российского предпринимательства:
фрагменты истории**

исследована). Мы предлагаем иной, социологический взгляд на предпринимателя через призму российской истории. Это специфическое обобщение, построенное на вторичном анализе исторического материала, обобщение, призванное высветить хотя бы некоторые закоулки того пути, по которому движутся фигуры новых предпринимателей России.

ЧТО ДВИГАЕТ МАШИНУ

Если верно то, что основными источниками первоначального накопления были торговля и государство, то вода из этих источников перемешивается сплошь и рядом. Ибо государство российское всегда претендовало на роль ведущего "коммерсанта".

Русские князья издревле не гнушались торговлею, пуская в оборот собранную дань. Повадки эти были унаследованы еще от варяжских купцов-воинов. Правая рука держала меч, а левая — мошну. "Дань, которую собирал киевский князь, как правитель, составляла в то же время и материал для его торговых оборотов: став государем, как конинг, он, как варяг, не переставал еще быть вооруженным купцом" (1).

Приторговывали на Руси все, кому не лень, да не все были равными, особенно в делах прибыльных. И та же монополия на внешнюю торговлю народилась вместе с государством. Иван IV — "один из богатейших феодалов Европы" — уже фактически целиком монополизировал вывоз за моря замороженного товара. В XVII в. в казенной монополии находились соль и поташ, водка и табак, мед и пушнина. Да и на экспорт зерна требовалось высочайшее разрешение (2).

А с наступлением Нового времени государство заявило о себе и как главный радатель за индустриализацию — через устройство казенных, а с 1711 г. и поощрение частных заводов. На казенные средства при Петре Первом было обустроено более 40% промышленных заведений. Многие затем передавались в частные руки (3).

Государство оказалось также основным покупателем и заказчиком, что было вполне естественно при узости внутреннего российского рынка. Славный тульский оружейник Никита Демидов — волею Петра устроитель уральских заводов — продавал на внутренний рынок около трети того, что доставлял промышленным трудом. Остальное же сбывалось государству по твердым ставкам (4). При недостаточном производстве случалось, власти и вовсе запрещали продажу того или иного продукта в частные руки, как это было с сукном в 1797—1808 гг. В итоге на нужды государства ориентировалась практически вся молодая более или менее крупная промышленность (5).

Государство же выступило и как крупнейший производитель. "Казенное хозяйство не было отличительной чертой только России, но в ней оно оказалось представлено куда в больших размерах, чем в других европейских странах" (6).

Но раз уж изрядная доля экономической власти в стране всегда была сосредоточена в недрах государства (или структурах его подменяющих), то все крупные преобразования и реформы, будь то эпохи Ивана Грозного, Петра Великого или Александра Освободителя, иницируются

высокими правителями. То есть импульс к проведению всяких реформ вырабатывается самим государством и обуславливается его нуждами.

Но что же приводит в движение саму бюрократическую машину? Пар, исходящий из недр классовой борьбы? Очень сомнительно. Но боюсь также, что отнюдь не горение потребностями торговли и производства, образования и культуры. Потребности ведения войны вот что очень часто ставится во главу угла. Что двигает Петром Великим — первым модернизатором земли русской? Необходимость "вхождения в мировое хозяйство"? Приобщения к ценностям западной культуры и плодам ее цивилизации? Вот как ответил на этот вопрос американский историк У.Блэквелл: "Петр воздвиг горное дело, металлургию и производство военного снаряжения в первозданной уральской глуши для того, чтобы обеспечить свою военную машину. Развитие частного предпринимательства или производство продукции на экспорт были мотивами в лучшем случае вторичными" (7). И далее, уже по отношению к середине XIX в.: "Индустриализация никогда не была предметом основной заботы правительства. Его основной интерес лежал в сфере военной" (8).

Несколько более мягко и, возможно, более точно об этом писал В.О.Ключевский: "При первом взгляде на преобразовательную деятельность Петра она (реформа — В.Р.) представляется лишенной всякого плана и последовательности... Самое решительное влияние на ход реформы оказала война, длившаяся почти все царствование Петра, сначала с Турцией, потом со Швецией, и завершившаяся походом на Персию. Война указала порядок реформы, сообщила ей темп и самые приемы" (9).

Модернизация оказывается не более чем средством обеспечения нужд государства, сердцевину которых образуют именно милитаристские нужды. Что требуется имперской власти в первую голову? Чугун для пушек и сукно для обмундирования. Затеянная Петром война со шведами за выход в Балтию и Крымская война середины XIX в., японская война начала данного столетия и две мировые войны, подготовка к этим войнам и их последствия — вот что в конечном счете определяло характер всех хозяйственных начинаний и сдвигов, вот что определяет характер всех хозяйственных начинаний и сдвигов, вот что формирует контур российского предпринимательства, точнее, его основной "пригосударственной" ветви (10).

Рвоенная промышленность на рубеже веков — по преимуществу казенная. На долю частных заводов приходится каких-нибудь 3 — 5 % военных заказов, да и те заводы оказываются на плохом счету, а в начале 1917 г. попросту секвестрированы (11). В свою очередь, многие крупнейшие казенные заводы находятся в прямом ведении морского и военного ведомств (12). Государство нацелено на войну и использует военные условия для того, чтобы взять под свое крыло все новые хозяйственные сферы. И не случайно, начиная с последней четверти XIX в. до 1913 г., несмотря на либерализационную волну, поднятую реформами С.Ю.Витте, прибыль от госимущества и госпредприятий в доходах государства заметно возрастает (13).

Итак, не хозяйственная культура Запада, но приобщение к плодам более развитой цивилизации, особенно к тем, что пользу имеют для

РАДАЕВ В.В.

**Два корня российского предпринимательства:
фрагменты истории**

успешного ратного дела, — вот что прежде всего привлекает российский правителей.

**"ЭТИ РАЗНЫЕ, РАЗНЫЕ ЛИЦА":
ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПРИ СОСЛОВНОМ СТРОЕ**

История государства российского — есть и история его вмешательства в дела хозяйственные, А там, где верховная власть начинает устраивать "под себя" экономические угодья, пышным цветом распускаются всевозможные монополии.

Посмотрим на деятельность "гостей" — сословной группы из нескольких десятков богатейших купцов, история которых ведется аж с середины X в. По крайней мере до петровских времен они несли нелегкое бремя обязанностей перед царской властью по сбору налогов и таможенных сборов, внешней торговле и продаже казенных товаров. Но и прибыль свою от этого имели. Обладая огромными состояниями, будучи владельцами земель и холопов, имея свободу передвижения (по тем временам — немалая роскошь), "гости", в отличие от абсолютного большинства собратьев своих, могли претендовать на причисление к верхушке общества.

Накопив первоначальный капитал на торговых операциях или, скажем, на соляных рудниках, именитые купцы, вроде П.С.Строганова, приумножали его многократно, обменивая займы в пользу государя на собственные привилегии. И привилегии немалые. Можно было монополию от самодержца получить лет на десять. Да еще с принудительным закрытием фабрик самых злостных конкурентов (14). Более того, до 1775 г. государство в какой-то мере даже поощряет монополии как способ хозяйственной организации (15). В XVII в., например, три четверти всех поставок поташа — дело десятка семей, причем, две половины приходится на одну только семью Морозовых. А в следующем столетии купец Шемякин откупает на корню все таможенное дело (16). Фавориты освобождаются от налогов, наделяются в особом порядке землею, забираются под специальную царскую опеку (17).

Что все состояния строились как кормление подле государства, не погрешив против истины, не скажешь. Но что "неисправные" винные откупа, то отменяемые, то вновь вводимые, в первоначальном накоплении капиталов свою роль сыграли, и что такие крупнейшие фигуры XIX столетия, как В.Кокорев, С.Мамонтов или Е.Гинцбург на этом выросли первоначально, кто с этим станет спорить (18). Да и те, кого ныне кличут "теневиками", отнюдь не дремали в своей "тени". Коли тяжела казна — не обойтись без казнокрадов, а коли возведены заставы на торговых путях — не избавиться от контрабандистов.

В итоге на теле государства нарастают слои предпринимателей монополистов, резко выделяющиеся из прочей массы как имуществом своим, так и вверенной им властью. И конечно, власть эту они с пользой употребляют, причем, отнюдь не на развитие рынков. Напротив, все усилия бросаются на подавление конкуренции, изнутри или извне исходящей. И если уж не допускаются в эти времена российские купцы на заморские рынки в обход перекупщиков, то на своем родном рынке иностранцев теснят не без успеха — щитом того же государства. С середины XVI в.

"гости" не раз "бьют челом" государю, прося осадить в правах заморских торговцев. И сатисфакцию, как правило, получают.

При том привилегированные предприниматели оказываются настолько сращены с бюрократией, что в их положении видится немало от роли хозяйственных администраторов. И плата за монополию, за богатство и власть чересчур легкой никому не покажется. Даже в XIX в. можно, подобно В.Варгину, стать монополистом по поставкам обмундирования государю в войне с Наполеоном, а спустя полтора десятилетия оказаться в тюрьме после описания всего имущества, чтобы быть вновь реабилитированным, но уже при следующем самодержце (19). Гнетущее бремя ответственности за ведение государевых торговых и финансовых дел и полное бесправие с риском потерять накопленное в одночасье — от "классического" предпринимателя этот тип отстоит на расстоянии заметном.

Роль государства, разумеется, не сводится к одним только прямым инвестициям. Оно регулирует общие условия хозяйствования утверждая монополии и раздавая их в частные руки, контролируя цены на многие ключевые товары (например, сахар, спирт), возводя таможенные барьеры и прочие препятствия, сдерживающие проникновение иностранного капитала.

Но регулирующая роль самодержавной власти выходит далеко за пределы самого хозяйства — в сферу сословной организации всего общества, которая помимо фискальных целей или целей поддержания социального порядка, становится важным инструментом хозяйственной политики, регулирования доступа к основным хозяйственным ресурсам. Сословное деление общества не просто отражает его экономическую дифференциацию, но, в свою очередь, на долгие столетия определяет характер условий, в которых взращивалось предпринимательство, и те основные группы, из которых состояли сами предприниматели.

В петровскую эпоху явное первенство принадлежит купцам. Купечество создает первые крупные фабрики, оно же надежно держит в своих руках кустарное производство, монополизируя не слишком развитые торговые связи (20). Активизация основных традиционных классов начинается с пробуждения дворянства, захватывающего позиции в суконном, ликеро-водочном и металлургическом производстве. Будучи сословием привилегированным, дворянство в первую очередь и получает государственную поддержку. Фаворитам попросту передаются фабрики вместе с крепостными. "Разнообразные формы государственной помощи в определенной степени защищали помещиков — предпринимателей против потерь, обеспечивали их капиталом и рабочими руками, гарантировали прибыль" (21).

Помимо прямой финансовой поддержки и неравномерного распределения налоговых тягот, государство еще и регулирует доступ к дефицитным ресурсам, и, в первую очередь, к обладанию рабочей силой. В 1721 г. императорский Указ позволяет купцам покупать крестьян к своим заводам. Однако уже в 1736—1746 гг. фабрикантам воспрещается приобретение к фабрикам деревень с землею. А в 1746 и 1762 гг. выходят запрещения на покупку крестьян всеми, кроме дворян. Эти запреты были сняты только в 1798 г. и вводятся снова, уже окончательно, в 1816 г.

Поддерживаемая таким образом дворянская мануфактура достигает своего расцвета в периоды правления Елизаветы Петровны и Екатерины Второй. В 1773 г. ее доля в общем числе достигает 20% (22). Однако и при высочайшей поддержке дела многих титулованных предпринимателей идут не блестяще. И дворянское предпринимательство на ведущие позиции в целом никогда не выходило. А в 1830—1840-е гг. удельный вес дворянских мануфактур уже резко падает с 15 до 5% (23).

Но еще раньше купечество столкнулось с более серьезным конкурентом в лице кустаря и предприимчивого крестьянина, на первых порах пробавляющегося на отходе ремеслом и торговлею, а затем и открывающего свое собственное производство. Возвращающиеся в деревню фабричные тоже становятся зачинателями нового дела. Невзирая на удручающий технический уровень, в определенный периоды мелкое кустарное производство одерживает верх над купеческой фабрикой. А примитивная домашняя промысленность порою добивается больших успехов, нежели кустарная. В 1840-х гг. наблюдается даже тенденция к раздроблению промышленных предприятий (24). Заметим, что в этой развернувшейся борьбе купцов с засильем кустаря, кормящееся с оброчного крестьянина дворянство закономерно берет последнего под свою защиту. И одолеть мелкого промыслового человека на "его территории" оказывается совсем непростым делом.

"МЕЖДУ МОЛОТОМ И НАКОВАЛЬНЕЙ": О МАРГИНАЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЛОЕВ

Итак, "предприниматель" в царской России на деле — это череда фигур, меж собою разительно несхожих. Но что объединяет предприимчивых людей, невзирая на сословия и состояния, так это почти непреходящая двойственность их положения, несовпадение экономического и социального статусов.

Наиболее яркий пример предпринимателя — маргинала представлен парадоксальным явлением крепостного — миллионера, владеющего крупным состоянием, но чуть ли не абсолютно бесправного перед лицом помещичьего произвола; миллионера, усиленно и не без оснований скрывающего признаки своего благополучия (25).

Помимо поддержания бесправного юридического состояния крепостных, власти пытаются также регулировать, сдерживать и собственно хозяйственную активность крестьян — предпринимателей. Так, например, серией указов в 1726 г. крепостные лишаются права свободно уходить на промыслы, в 1731 г. — брать откупа и подряды, в 1734 г. им запрещается заводить суконные фабрики (главное поле деятельности промышленников из дворян), а в 1761 г. — обязываться вексельями.

Крепостной предприниматель, конечно, своего рода крайний случай. Однако и купечество можно считать маргинальным слоем в целом ряде отношений — с точки зрения численности, рыночных возможностей, социокультурного и политического статуса.

Купеческое сословие действительно оставались довольно малочисленными на фоне более мощных социальных слоев. Даже на исходе первой трети XIX в. купечество вместе с семьями составляли менее полпроцента

всего населения России (1836 г.) и лишь около 6% всего городского населения (1830 г.). А к 1881 г. купеческое сословие в общем составе населения едва достигло 1% (26).

Купцу приходится испытывать постоянную дискриминацию в борьбе за доступ к торгово-промышленным ресурсам. Отсутствие стабильности и надежной защиты формирует и соответствующий, не вполне "предпринимательский" деловой стиль — осторожный, крайне недоверчивый к дорогостоящим нововведениям. В.О.Ключевский называл это "запутанностью капиталов" (27).

"Подобный традиционализм не кажется уж настолько иррациональным, поскольку инновация была просто опасна с финансовой точки зрения, когда один плохой год мог понудить купца вместе со всей его семьей скатиться вниз в мещанство" (28). И еще одна схожая характеристика: "До середины XIX века купеческое предпринимательство почти целиком находилось под его (государства — В.Р.) контролем и использовалось в интересах фиска. Не случайно ни одна из известных купеческих династий XVIII века не сохранила своего положения до начала XX века" (29).

Но, главное, успех в хозяйственном деле и накопление богатства не дают желаемого престижа и общественного положения, ценимого порою превыше всяких денег. В статусно-ориентированном обществе при отсутствии выраженного культа богатства презирать "купчину" считают себя вправе не только наследственные аристократы и высшие правительственные чиновники, но и всякая разночинная публика, да, пожалуй, и все образованное общество в целом, возносящее происхождение выше состояния, а культурные установки выше денежных стимулов. Не случайно, в блестящей художественной литературе положительные типы "делового человека" можно пересчитать по пальцам. Да и в глазах крестьянина, очевидно, купец представляется простолюдином, оторвавшимся от возделывания земли как единственно достойного занятия (30).

"Во всяком случае, "торгово-промышленники" отнюдь не пользовались тем значением и не имели того удельного веса, которые они должны были иметь благодаря своему руководящему участию в русской хозяйственной жизни и которыми пользовались западные и особенно заокеанские коллеги в своих странах" (31). За ограничениями промышленного развития в России скрываются и экономические интересы крупных помещиков — экспортеров хлеба, и социально — политические причины. К последним относятся славянофильские настроения высших слоев общества, их опасения пролетарской деградации низов, болезненная реакция на Великую Французскую революцию и последующие (1830, 1848) потрясения Европы (32). Но часто неприязнь к предпринимателю оказывается просто явлением некоей общей атмосферы и укоренившегося духа, нежели чертой политической борьбы. "Это именно неприязнь, то есть чувство, а не сознательная программа или доктрина" (33). Свой вклад в эту атмосферу вносят и "внехозяйственная" этика православия, и издержки общинной психологии.

Компенсировать свою социальную и культурную ущербность, повысить имеющийся статус представители купечества могут по меньшей мере тремя путями. Одни обращались к общественно-политической дея-

тельности, беря на себя заботы чиновного труда в Биржевом комитете или в городском Думе, не приносящие в хозяйственном отношении ничего кроме убытков. (В результате купцы-домовладельцы превращаются в решающую силу городского самоуправления, полномочия коего, впрочем, при решающей роли генерал-губернаторской власти, особой широтой не отличаются).

Другие становятся меценатами, покровителями искусств и коллекционерами, конвертируя финансовые возможности в культурную среду. Третьи обретают награды и титулы, становятся мануфактурсоветниками, "почетными гражданами" или вовсе покидают монаршей милостью или посредством чинопроизводства родное купеческое сословие (то, что В.Кокорев раздраженно называл "чинобесием").

А "чинобесие" это, в подобной ситуации более чем понятное, сокращает жизнь купеческих династий до двух-трех поколений и служило размыванию купечества. Ибо часть его ежегодно разорялось, опускаясь в мещанство и становясь жертвой нестабильности и незастрахованности в делах. Представители же более благополучной части купечества преуспевают в восхождении во дворянство и оставляли деловое поприще. И в итоге в 1747—1822 гг., например, в Москве — этом оплоте купеческого сословия — количество купцов не только не растет, но устойчиво снижается (34).

Все это серьезно ослабляет и само единство купеческих слоев. Вот что пишет П.Бурышкин: "Для меня несомненно, что тяга в дворянство в сильной степени мешала "классовому" осознанию торгово-промышленной массы. "Облагороженный" элемент купечества был элементом непрочным, и, пользуясь терминами Кокорева, можно сказать, что генеральские дети не хотели оставаться у прилавка" (35). При этом, заметим, шансы на достижение действительно высоких государственных должностей имели считанные единицы, ибо высшее чиновничество по-прежнему связывало свою судьбу с поместным дворянством (36).

Важным проявлением статусных несоответствий оказывается непростое наложение модернизированных и традиционных структур в жизнедеятельности российского предпринимательства — в способах организации и ведения хозяйства, состоянии контор и счетного дела, общем стиле жизни и характере семейных связей. Традиционность отличает отнюдь не только замоскворецких купцов, стриженных под скобу, разгуливающих в простых мужицких кафтанах и держащих семью за неприступной крепостью дубовых ставен. Даже такие высокоуважаемые и образованные люди, как П.А.Бахрушин, П.М.Третьяков, А.В.Бурышкин или воинствующий либерал от купечества П.П.Рябушинский — хозяева, внушающие своим появлением среди домашних не только почтение, но и страх, — живым примером поддерживают устои патриархальной семьи. Что уж говорить про большинство, от купеческой элиты далеко отстоящее.

Да и представители самой элиты ведут себя по-разному. Например, железнодорожный магнат П.И.Губонин. "В чине тайного советника он ходил в картузе и сапогах бутылками и надевал звезду на долгополый сюртук" (37). Ведь многие из них еще недавние крестьяне или сыновья крестьян, имеющих особый образ видения мира, по-своему относящихся к собственности.

Верхушка купечества переезжает в дворянские дворцы, посылает сыновей на заграничное обучение, перенимает европейское платье и светские манеры, выстраивает генеалогические древа, но по сути сохраняет приверженность многому из обычаев ветхой старины. Так за модернистским фасадом и гостинными комнатами семьи Рябушинских — творением гения Ф.Шехтеля — скрывается византийская часовенка для семейных обрядов.

"Молодые промышленники существовали одновременно как бы в двух мирах... Они восхищались достижениями западной культуры, горячо воспринимали ценность науки, техники, интеллекта. В то же время они культивировали ностальгическое поклонение обычаям и ценностям допетровской Руси" (38). Твердая православная вера, преданность семейному делу и безоговорочная поддержка престола таковы три традиционные столпа мирозерцания торговопромышленных слоев, от которых они не отвернулись до самого конца старой эры, разметенной вихрями семнадцатого года.

Перед нами своеобразный раскол (39), длительный и непреходящий, но пока еще без отрыва чужеродных частей. Все это похоже на слоеный пирог или же на геологические напластования, сжатые с силою воедино, но при том не перемешивающиеся, — то, что обозначается, в частности, как "седиментарное общество" ("sedimentary society") (40).

"Седиментарность" общества, впрочем, сама по себе не означает какой-то особой неустойчивости. Таковое общество может долго пребывать в относительном спокойствии. И для перехода "раскола" в "разрыв" нужен резонирующий эффект еще множества прочих факторов.

СЛАБОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Сильное влияние государства и маргинальное положение предпринимательских групп выражаются также в относительной слабости институциональных связей предпринимателей.

Характерно замедленное развитие организаций современной рыночной инфраструктуры. По крайней мере до 1860—1870 гг. основным каналом торгового оборота остаются несколько тысяч ярмарок с гигантами вроде Макарьевской и Ирбитской во главе. Первая попытка организовать товарную биржу в России относится еще к 1703 г. (С.-Петербург). Но дело не пошло. И к 1831 г. подобные биржи существуют только в четырех городах. Во второй половине столетия каждый более или менее крупный город обзаводится общей и специализированными биржами. Но пустующая биржа, судя по всему, не является такой уж редкостью. "Значение биржи далеко не вполне усвоено нашим торговым классом; по настоящее время даже там, где имеются биржи, масса сделок совершается вне их стен, где-нибудь в трактире и пр." (41).

Относится это и к развитию банковского дела. Организованные в 1754 г. Дворянский и Купеческий заемные банки не просуществовали и трети столетия. Что же касается частных кредитных учреждений, то до 1860 г. таковых практически не наблюдается (42). Государственный банк сохраняет неоспоримые лидирующие позиции и в начале XX в. Причем, до трех четвертей всех его вкладов обеспечивается казною. В возрастающей

РАДАЕВ В.В.
**Два корня российского предпринимательства:
фрагменты истории**

же массе частного коммерческого кредита немалую долю участия принимает на себя иностранный капитал (43).

После 1855 г. наблюдается активное развитие акционерных компаний. До этого периода они встречаются редко. Хотя первая акционерная компания возникла в России аж в 1799 г., а соответствующие Указы об акционерных компаниях и обществах с ограниченной ответственностью увидели свет в 1802 и 1805 гг. (44).

Да и много позднее привязанность купечества к сохранению дела в семейных руках оказывается сильнее новых форм мобилизации капитала. И даже когда акционерные общества или паевые товарищества получают всеобщее распространение, они часто остаются прозрачной ширмой, прикрывающей семейную организацию хозяйственных дел. Столь часто цитируемый нами П.Бурышкин говорит об этом так. "И фабрики, и торговые фирмы оставались зачастую собственностью той семьи, члены которой дело создали, сами им руководили и передавали его по наследству членам своей же фамилии... Правда, к войне 1914 года почти вся крупная промышленность и крупная торговля были акционированы. Предприятия носили форму паевых товариществ, но в известном смысле это была лишь юридическая форма. Все — иногда без исключения — паи оставались в руках одной семьи, и в уставах обычно имелся параграф, затруднявший возможность продать паи "на сторону". Правление, то есть глава семьи и его ближайшие помощники из числа членов той же семьи, сохраняли за собой право "выкупить" таковые паи, если кто-либо из пайщиков, по тем или иным основаниям, хотел выйти из дела" (45).

Добавим, что наряду с акционерными компаниями, сохранялись и более традиционные формы объединения капитала вроде безуставных товариществ на вере (46). Что же касается фондовых бирж, то они и вовсе отсутствуют, если не считать созданного правительством в 1900 г. в Санкт-Петербурге одного-единственного фондового отдела.

Итак, новые формы хозяйственной организации начинают распространяться, и с активным ускорением, уже во второй половине XIX в. Лидером в этом отношении становится Санкт-Петербург — финансовый центр империи, сосредоточивший к началу XX столетия в своих пределах до трети всех акционерных банков коммерческого кредита, основную часть системы частного страхования, пропускающий через свои каналы до половины всех инвестиций в российскую промышленность (47). Но все же более типичная картина общего состояния дел представлена традиционной, старообрядческой Москвой, в которой отношение к подобным формам остается куда более прохладным.

Сдерживает организацию новых хозяйственных форм и консервация (вплоть до водворения Временного правительства в 1917 г.) разрешительного характера регистрации новых хозяйственных форм по российскому законодательству. Чиновники предпочитают не выпускать из рук натянутые бразды правления.

Другое проявление слабости институциональных связей видится в неразвитости профессионально-сословных объединений, низовой производственной и потребительской кооперации, форм городского гражданского самоуправления. Да и существовавшие формы чаще всего насаждаются сверху, причем, надо сказать, без особого успеха (48). Первые

серьезные попытки распространить среди российских ремесленников цеховое устройство принадлежат Петру Великому. Но несмотря на все подерживающие акты (1721, 1785, 1799 гг.), цеха так и не утверждаются толком. Тот же Петр учиняет попытки гильдейской организации купечества, вводит городские магистраты.

Однако можно согласиться с тем, что система торговопромышленного представительства в дореволюционной России так и не сложилась. Организованные в 1828—1829 гг. по инициативе министра финансов Мануфактурный и Коммерческий Советы являются учреждениями чисто совещательными, находящимися к тому же под плотной бюрократической опекой. Закон о торговых палатах принимается только в 1917 г. уже Временным правительством. На трех состоявшихся в период 1870—1896 гг. торгово-промышленных съездах представителей интеллигенции оказывается больше, нежели самих промышленников. Отраслевые организации начинают развиваться довольно поздно. (В Москве, скажем, до 1905 г. они фактически отсутствуют, их функции выполняются Биржевым Комитетом с бессменно председательствующим Н.А. Найденовым). Слабая попытка создания после 1905 г. своей промпартии не увенчивается успехом (один депутат в Думе — достижение не великое).

Старая же сословная организация здесь уже не может быть той мобилизующей силой, ибо она все менее совпадает с реальными экономическими классами. Многие торгующие уже давно не записаны в купечество. И наоборот, многие записываются в первую гильдию вовсе не из торговых соображений, но ради привилегий, предоставляемых таким членством (например, преодоление "черты оседлости", ношение особого губернского мундира).

События 1905 г. несколько всколыхнули торгово-промышленную массу, политическая активность которой заметно возросла. Но отсутствие опыта коллективного действия и свободных вырастающих "снизу" ассоциаций, политическая индифферентность и традиционный патриотизм, выраженный в поддержке существующей самодержавной власти, привычка к чисто защитным реакциям в ответ на ущемления сверху — по всем этим причинам поле политической борьбы остается за другими более активными маргинальными слоями в лице рвущихся к власти групп из числа разночинной интеллигенции.

"Чем вступать в конфронтацию с существующими институтами, традициями и силами, русские коммерсанты предпочитали маневрировать вокруг и между препятствиями, максимизируя свои возможности, повышая свой статус и уровень безопасности" (49). В этих условиях межреволюционная активизация, попытка осознания групповых торгово-промышленных интересов сопровождаются, напротив, их расколом и фрагментацией. А усилия по внедрению в эту среду либеральных идей (кружок П.П.Рябушинского, газета "Утро России") этой фрагментации, увы, только способствуют.

При отсутствии политического представительства интересов, защитные редуты выстраивались вокруг более традиционных общностей — семейных кланов, этнических и религиозных коммун (достаточно упомянуть ту роль, которую сыграло в формировании облика предпринимателя российское старообрядчество). Что же до формирования буржуазии

РАДАЕВ В.В.
*Два корня российского предпринимательства:
фрагменты истории*

как "класса—для —себя", то этот процесс если и идет, то далек от завершения.

ДВА ПОЛЮСА - ДВЕ ЖИЗНИ

Итак, чтобы понять характер среды, в которой развивается российское предпринимательство, нужно обозначить его место в социальной структуре российского общества. А социальное пространство для предпринимательства определено двумя фундаментальными структурными уровнями — сильным централизованным государством и традиционными общинно — корпоративными институтами. К числу последних относятся патриархальная семья, крестьянская община и сословный строй, помогающий увязывать два этих уровня в едином социальном порядке.

Мощные тектонические пласты государства и традиционных структур как своеобразный пресс одновременным давлением сверху и снизу вытесняют и корежат все, что попадает в середину между этими пластами. И в подобной картине мы видим схематическое объяснение того, что происходит с предпринимательством в России на протяжении чуть ли не всей ее истории. Предпринимательство естественно стремится выйти именно в среднюю позицию, освободившись от слишком тесных объятий государства или земельной общины. Но для того, чтобы оказаться жизнеспособным, оно вынужденно притягивается к основным полюсам.

Из двух разных корней произрастают два предпринимательских ствола. Один — на горе, второй — под горою. Один порождается государством, срощен с этим государством и, соответственно, обслуживает его нужды. Второй пробивается "снизу", вырастает из недр местных сообществ и обслуживает их локальные потребности. На одном полюсе оказывается область деятельности крупных хозяйственных учреждений-монополистов, поддерживаемых и регулируемых высшей властью, на другом полюсе — область "не интересных" для государства мелких, раздробленных заведений, ведомых полутрадиционными (в лучшем случае), примитивными методами.

Когда говорят о дореволюционной России, часто обращают внимание на высокую концентрацию производства и капитала в России, особенно в начале XX столетия. Есть немало разных примеров этой концентрации. Так, в 1900 г. полтора десятка фирм добывают около двух третей российской нефти. Две трети вкладов концентрируется десятком петербургских банков. В 1915 г. 5,6% крупных промышленных предприятий с численностью более 500 занятых дают работу 56,5% занятых, в то время как на 78,4% мелких предприятий с численностью менее 100 занятых работают лишь 17,8% рабочих (50). Сравнительно высока и степень концентрации управленческих функций, когда менее полутора процентов представителей крупной буржуазной элиты держат в поле своего влияния более 20% акционерного капитала начала XX в. (51). Но интересно, что эта высокая, по европейским меркам, степень концентрации производства и капитала сочетается с относительной отсталостью российского хозяйства в целом. Подобное сочетание свидетельствует, в частности, о крайне неравномерном распределении производственных ресурсов и накопленного богатства.

Еще много раньше, в XVII в. путешественников поражало изобилие крохотных лавчонок ремесленников — торговцев в Москве — эта своеобразная развитость торговли при неразвитости торгующих субъектов (52). И действительно, основная масса торговопромышленных заведений в стране носила мелкий, слабо организованный характер. В то же время, скажем, внешняя торговля была фактически полностью монополизирована крупным капиталом или непосредственно самим государством.

В середине XIX столетия более девяти десятых купцов принадлежат именно к низшей третьей гильдии, находящейся по сути на грани с мещанским сословием (53). Преуспевающая верхушка была весьма немногочисленна. К 1881 г. богатейшая и наиболее влиятельная часть купечества вместе со своими семьями составляет около 6% всех купеческих слоев (около 50—60 тыс. человек) (54). Причем, концентрируются они в основном в центре, в первую очередь, в Москве.

Можно сказать, что в целом хозяйство России на протяжении веков складывается из двух относительно самостоятельных секторов. Первый сектор связан с крупным производством и крупным торговым капиталом, при неплохом (иногда наилучшим по западным меркам) техническом оснащении, работавшим на нужды и потребности государства и попросту на "госзаказ". Здесь мы встречаем представителей родовой аристократии и богатейшего купечества, сращенных с группами чиновников государственного аппарата (а личная уния чиновничества и управителей крупнейших частных предприятий и банков достаточно высока и до 1884 г. вообще складывается открыто (55)). К союзу подключаются и отдельные представители иностранного капитала, которые сумели завоевать благорасположение российских властей. Все вместе не без успеха стремятся к монополизации ключевых производств, сферы внешней торговли, льготных государственных кредитов. И, в конечном счете, вплотную смыкаются с широкими сферами собственно казенного производства.

Второй сектор, напротив, остается на "почвенном" уровне и работает на удовлетворение местных потребностей основной массы населения. Мелкие размеры заведений, рутинная техника, бедность и необразованность исполнителей, слабое развитие кооперативных связей и недоступность кредита не оставляют большинству фактически никаких шансов на то, чтобы выбиться наверх (а часто нет и такового стремления).

Двукорневая система российского хозяйства конституируется в самом начале индустриального развития — в XVIII столетии. Когда с одной стороны возникают крупные фабрики, опирающиеся на непосредственную поддержку государства и на использование принудительного труда. А рядом с крестьянским хозяйством и в недрах этого хозяйства вырастают самостийные производства без всякого крепостного труда. Причем, различия касаются не только размеров и способов производства, но и самих производственных отраслей.

"Наша фабричная промышленность... имела, так сказать, два корня: с одной стороны, она была вызвана правительством для удовлетворения нужд государства, а с другой — она постепенно развилась в народной среде, удовлетворяя потребностям широких классов населения. Фабрики, возникшие под непосредственным влиянием государства, основались на принудительном труде. При их устройстве владельцы нередко получали

РАДАЕВ В.В.

**Два корня российского предпринимательства:
фрагменты истории**

значительные пособия от казны: постройки, земли и рабочие руки. Так как фабрики этого рода не имели непосредственной связи с мелкокрестьянской промышленностью, а устраивались крупными капиталистами — купцами и дворянами, то естественно что и размеры их были крупные. Такой характер имели старинные фабрики XVIII в. — суконные, писчебумажные, железные, отчасти полотняные...

Напротив, ситцевое, бумаготкацкое, канатное и кожевенное производства развивались при совершенно иных условиях. Эти отрасли промышленности работали не на государство, а на народную массу. Они непосредственно сливались с крестьянской промышленностью; производство же на фабриках этого рода было более мелким, дворянство их почти не устраивало, и по этой причине они не пользовались крепостным трудом" (56). (Мы привели столь длинную выдержку из текста "Русской фабрики", считая эти наблюдения чрезвычайно важными).

В пределах каждого сектора складывается своя, и весьма отличная, хозяйственная среда. Огосударствленный и околосударственный капитал более знаком с политической борьбой за влияние, нежели с рыночной конкуренцией, сдвигая ее на более низкие уровни. Политический капитал обращается против "диких" предпринимателей, на подавление потенциальных конкурентов.

И наоборот, экономическая нестабильность и сезонные колебания продаж, налоговый пресс и произвол местных властей остаются уделом нижних более массовых слоев предпринимателей, занятых более проблемами собственного выживания. При этом на действительно "почвенном" уровне эти проблемы по малости своей особо не обостряются (если только не возникает каких-то массовых катаклизмов в виде очередного неурожайного года).

Все же, что оказывается в середине между основными полюсами, сталкивается с большими затруднениями, ибо бороться с крупной монополией столь же трудно, как и с распыленными кустарями и лавочниками. И упоминавшееся дробление фабрик в 1840-е и 1870-е гг. было, в том числе, реакцией на неспособность конкурировать, отступление на такие позиции с точки зрения размеров дела и его доходности, которые крупный капитал уже не могут заинтересовать всерьез (57).

Мелкие выживают за счет того, что не представляют угрозы для крупного капитала. Косят высокую траву. Мелочь же — не опасна (да и скосить ее куда труднее). Кроме того, у мелких производителей и торговцев остается своя незаполняемая крупным капиталом ниша они выполняют функцию самообеспечения массовых нижних слоев. В этих условиях крупному же капиталу прямая экспроприация мелких производителей выгодна далеко не всегда. Он скорее склонен захватить их в оптовые заготовительные и сбытовые сети.

С этой дуполюсной социально-экономической структурой Россия и входит в свой советский период.

"ТЕНИ ИСЧЕЗАЮТ В ПОЛДЕНЬ", ИЛИ ДЕЛОВЫЕ ЛЮДИ В СОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

История далекая помогает понять историю близкую. Помогает объяснить хоть как-то тот резкий скачок в царство принуждения, осуществленный в период советской власти, причем, объяснить не в одних только терминах "разрушения" и "уничтожения".

Большевизм делает свою попытку радикального решения проблемы двуполюсного развития путем предотвращения зачинающегося брожения в центре. В конечном счете, это попытка не разрушения, но напротив, сохранения, консервации основных осей социальной структуры при массовых изменениях в социальном составе наполняющих эту структуру групп, перемещениях и физическом исчезновении целых слоев. Как ни странно, это попытка радикального восстановления прежних устоев. (Может показаться спорным, но всякая революция в сущности есть радикальный, скачкообразный возврат к прошлым порядкам при видимой резкой смене исторических фигур).

Подъем "старого" предпринимательства при новой экономической политике был последним всплеском уходящих сил, представленных во многом прежними собственниками дореволюционного закала. Нарастающее давление "революционного" пресса с середины 1920-х гг. приводит к тому, что сначала крупный и средний капитал перетекает в более мелкие формы, а затем и мелкие капиталы выдавливаются, частью скрываясь в спасительной "тени". Чтобы выжить в столкновении с превосходящей грубой силой, капиталы прижимаются к почве и вовсе уходят в подпочвенные слои (58). А в этот же самый период создаются крупные объединения в виде трестов и синдикатов, формирующиеся, между прочим, на базе дореволюционных капиталистических монополий (59). Наконец, происходит несомненная экономическая и, во многом, физическая (террор, эмиграция) ликвидация сколь-либо активных прежде торгово-промышленных слоев.

Но можно ли согласиться с мнением, что "предпринимательство в России замещалось регулированием на протяжении всей ее тысячелетней экономической истории, а в последние пять десятилетий (написано в 1978 г. — В.Р.) регулирование и вовсе вытеснило предпринимательство"? (60) И что Россия (СССР) превратилась в "хозяйство без предпринимателя"? (61) В этом есть доля печальной истины. Но индустриальное общество все же немислимо без предпринимательской функции, как немислимо оно без экономического роста. И необходимость свершения предпринимательского подвига никуда не исчезает. Просто лица героев искажаются до неузнаваемости.

В результате в экономике советского типа возникает несколько посвоему колоритных типов, берущих на себя предпринимательскую функцию, а именно:

- а) "чиновники", разделяющиеся на "экспериментаторов" и "вынужденных инноваторов";
- б) "теневики";
- в) "частники".

Основная масса субъектов, реально исполняющих предпринимательскую функцию в советский период, относится нами к "чиновникам" — ибо находятся они в числе директоров и специалистов государственных предприятий. Среди них весьма немногие относятся к категории "экспериментаторов", которые с санкции политических и административно-хозяйственных органов, при личном благоволении многочисленного начальства осуществляют какие-то более или менее решительные нововведения. Попытка оформить оргинновацию как "эксперимент" — этот первый "предпринимательский" акт — в случае удачи сулит поддержку, и отнюдь не только моральную.

Конечно, мотивы и "экспериментаторов", и их опекунов оказываются весьма специфическими, а порою и вовсе не хозяйственными. Иногда дело кончается созданием очередной "потемкинской деревни", на фоне которой развешиваются желанные награды и устраивается ускоренная пересадка отличившихся в новые, более комфортабельные кресла. Но делаются также и многие дела, весьма полезные не для одних только строителей. Блестящий офтальмолог и не менее яркий предприниматель С.Федоров — как раз и есть пример раннеперестроечного "экспериментатора", коему дозволено было (в порядке исключения) разводить свои организационные новации. Другим примером из этого ряда служит деятельность М.Бочарова, пробывавшего "переход предприятий на аренду" и создание "народных предприятий".

Итак, "экспериментатор" — это предприниматель, добившийся исключительного разрешения свыше на особый вид хозяйственной активности, предприниматель, за которым, после окончательной легитимации его действий, тянется неровный строй имитаторов.

Разумеется, большинство о такой доле не может и мечтать. Да, возможно, и не желает никаких особых перемен. Ибо это всегда лишние хлопоты с не очень ясным исходом (и явным риском, хотя и не экономическим). Но дело в том, что спуская свои планы, хронически не обеспеченные материальными и людскими ресурсами, партийно — административное руководство заставляет директоров и ведущих специалистов всячески изворачиваться, изменяя организационно — технические структуры на вверенных предприятиях, делая это не формально, так сказать, не меняя красок на фасаде здания. (Торговаться за план да за ресурсы можно и нужно было, но снять все проблемы одними только торгами вряд ли возможно).

В результате смотришь, здесь и там "чиновник" обращается в "вынужденного предпринимателя" (62). Если "экспериментатор" — отдаленное подобие предпринимательства шумпетерианского стиля, то "вынужденный предприниматель" столь же отдаленно походит на мар — шалловский тип субъекта, пытающегося восстановить нарушенное равновесие на рынках. Уж чем-чем, а работой по восстановлению в принципе не восстанавливаемого равновесия в виде "затыкания дыр" и ликвидации "прорывов в дефиците" советский директор обеспечен до гробовой доски. И вынужден принимать, в том числе, и решения предпринимательского свойства.

"Могучее государство", естественно, отбрасывает длинную "тень". И в этой "тени", незаметно для досужих глаз, идет своя предпринима-

тельская работа. Деятельность "теневика" (речь не о выносе на продажу болванки с "родного завода", но, скажем, об организации "левого" производства из "сэкономленного" материала) обладает всеми необходимыми чертами предпринимательства. При этом она многими нитями связана с госсектором, косвенно и напрямую зависит от него. Но все же в определенном смысле "теневик" становится одним из предтеч нового негосударственного предпринимательства перестроечного периода. Фигура "теневика" носит мистический оттенок. Этот вид предпринимательства принимается как конкретная социальная данность, коей угрожают честным гражданам на заре перестройки, хотя параметры ее фактически никому не известны.

Остается "почвенный" слой предпринимательства — так называемые "частники". В основном это мелкие изготовители и торговцы, подкармливающиеся плодами личного подсобного хозяйства или полуполюгальной "индивидуальной трудовой" деятельности. Заполнение прилавков немногочисленных "колхозных" рынков, частный извоз с оглядкой на милиционера, чудом сохранившаяся частная стоматологическая практика — все эти и многие другие формы самостоятельной занятости — наиболее массовые, но и самые незначительные по организационным масштабам, — которые предпринимательством можно обозвать с большой условностью и натяжкой, находятся "на свету", но держатся в строгой узде полузаконности.

Итак, советская эпоха открывает галерею своих собственных портретов. Но все же изображенные на них фигуры — довольно бледные тени предпринимателей. Они скорее выполняют необходимую для любого современного хозяйства инновационную функцию, нежели закрепляют за собой предпринимательскую роль, остающуюся для них чем-то отчужденным, внешним, случайным.

И, конечно, поддерживать вакуум между государственной машиной и машиной народной массы сколь угодно долго нельзя, даже если заполнять пустоту эрзацами предпринимательской активности, и вот с конца 1980-х гг. перестроечные ножницы начали перекраивать хозяйственные полотна, подготавливая одеяния для новых актеров. Рядом с постаревшей хозяйственно—политической номенклатурой появляются дерзкие "самозванцы", претендующие на свое место на сцене, поджимающие вчерашних директоров и секретарей, спешно обзаводящихся частными хозяйствами. И все же... Хотя пьеса вроде пишется новая, и частью сменились действующие лица и исполнители, но рука невидимого автора кажется знакомой. И вот на столе лежит нехитрый и уже вовсю репетируемый сценарий:

Государственные структуры во многом сохраняют (формально или реально) свои ведущие роли. К ним начинают примыкать (или, точнее, от них отпочковываться) "дублиеры" — наиболее "удачливые", "ушедшие в свободное плавание" образования, созданные, как правило, на доброй капитальной основе из государственных ресурсов и старых административных и политических связей. Да еще наследующие нередко бывшее монопольное положение, позволяющее, в свою очередь, быстро набирать обороты. Можно поверить, что большинство этих концернов, ассоциаций и иже с ними будут пребывать "наверху" и жить относительно безбедно.

РАДАЕВ В.В.

**Два корня российского предпринимательства:
фрагменты истории**

"Внизу" же пребывает формально независимый мелкий и средний бизнес, притесняемый чиновником и придавленный налогом, позволяющими ему, жалуясь на жизнь, перебиваться из вчерашнего дня в сегодняшний. Он плохо осведомлен о том, что о нем заботятся разного рода фонды поддержки предпринимательства, попутно приторговывая компьютерами и разными необходимыми в быту мелочами.

Но, впрочем, нынешняя ситуация заслуживает особого внимания, отдельных работ и, благо, может изучаться непосредственно, эмпирически.

**ЧТО МОЖНО РАЗГЛЯДЕТЬ НА СТАРЫХ ПОРТРЕТАХ
(ЗАКЛЮЧЕНИЕ)**

Подведем предварительные итоги. Вопрос о том, отвечают ли предпринимательские наклонности российскому духу, в постановке своей ложен, ибо пытается выхватить предпринимательство из конкретного исторического контекста. Конечно, предпринимательство шумпетерианского типа в российских исторических условиях не может не быть довольно ограниченным, если не сказать больше. Но кто сказал, что концепция Й.Шумпетера универсальна для всех времен и народов?

Если, говоря о специфике предпринимательства в России, утверждать, что оно развивалось благодаря непосредственной или косвенной поддержке государства, то, в зависимости от поставленного акцента это будет либо банальностью (государство из экономики нигде и никогда не устранялось), либо неадекватным описанием. Важнее было бы сказать, что различия между социальными группами предпринимателей можно проводить по степени их близости и характеру взаимоотношений с государством.

Предприниматель оказывается либо подле государства, либо даже попросту государственным служащим. Это не означает, кстати, что предпринимательство здесь — набор чисто "бюрократических" операций. Напротив, если присмотреться, "бюрократизма" (разумеется, в бытовом смысле) с его процедурами формальной рационализации оказывается не так уж много. От предпринимателя ожидается не "формальная", но "субстантивная" рациональность, реализуемая в живом взаимодействии хозяйствующих субъектов, в постоянном переутверждении их взаимных властных отношений.

Подойдя с зеркалом западных социологических теорий, придется заключить, что рационализированная сфера деятельности российских предпринимателей довольно узка и, вдобавок, подвижна, плохо закрепляется институционально. Предпринимательская активность вырастает как внеправовое и во многом неорганизационное нормотворчество. То есть как инновации, не санкционированные формальным образом и часто проводимые в рамках прежних организационных (в том числе, и государственных) структур.

Нестабильность и отсутствие гарантий повышают его приверженность торговле и взиманию процентов, т.е. тому, что не связывает капитал надолго. А отсутствие четких правовых рамок постоянно искушает, повышая склонность к разного рода спекуляциям. Впрочем, поддаться этим искушениям — значит, понизить свой социальный статус. Посредничество

куда более выгодно, но менее престижно, и настоящим Делом считается с натяжкой. Покинуть же "зону риска" в случае крупного успеха — совершенно нормальный и естественный ход. Движения предпринимателей дерганы, порывисты, действия их не отягощены тщательной подготовкой и пониманием собственной стратегии. Они то стремятся прорвать структурную оболочку, то приспособляются, повторяя изгибы замысловатых натянутых форм.

Конечно, нарисованные нами обрывочные исторические линии не дают нам российского предпринимательского духа содержательно, не дают полного портрета. Но, по крайней мере, сколачивают рамку для такого портрета и набрасывают первый эскиз. И что же мы видим на этом эскизе? На переднем плане возникает модернизированный ("по последнему слову") деловитый облик предпринимательской элиты, сохраняющей в глубине, вольно или невольно, прежнюю традиционность и консерватизм взглядов на бизнес, политику и жизненные устои — то, что роднит его с заполняющей задний план основной предпринимательской массой.

Мы видим прилепленность к государству тех, кто покрупнее, да посильнее, и завязанность на традиционные общности — тех, кто помельче. Замечаем, что самые крупные предприниматели работают на "стратегические интересы государства" (читай: "на войну"). Они сокрыты щитом государственных привилегий и льгот и слабо ведают что-либо о тяготах экономической конкуренции. Мелкие же предприниматели в основной своей части — маргиналы, необладающие специальным профессиональным знанием, не защищенные ни правом, ни специальными организациями, ни силой общественного мнения. Не находя защиты у государства, они вынуждены искать ее в традиционных общностях "негражданского" типа. И эта воспроизводящая дупольность образует гибкий каркас предпринимательских структур, способный пережить многие политические и хозяйственные режимы.

ПРИМЕЧАНИЯ

1. *Ключевский В.О.* О русской истории. М., 1993. С. 51.
2. *Бродель Ф.* Время мира: Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV-XVIII вв. Том 3. М., 1992, С. 456-457.
3. *Лященко П.И.* История народного хозяйства СССР. Том 1: Докапиталистические формации. Изд. 3-е. М., 1952. С. 395.
4. *Blackwell W.L.* The Beginnings of Russian Industrialization, 1800-1860, Princeton, New Jersey, 1968. С 22.
5. *Туган—Барановский М.И.* Русская фабрика: Историческое развитие русской фабрики в XIX веке. Изд. 7-е. М., 1938. С. 51, 63.
6. *Шаццлло К.* Казенная промышленность царской России // Свободная мысль. 1992. N 2. С. 36.
7. *Blackwell W.L.* Op.cit. P.20.
8. Ibid. P. 169.
9. *Ключевский В.О.* Краткое пособие по русской истории. М., 1992. С. 131.
10. *Радаев В.* Хозяйственная система России: Откуда приходит вызов // Россия-2010. 1993. N 1. С. 34-37.
11. *Лященко П.И.* История народного хозяйства СССР. Том 2: Капитализм. Изд. 3-е. М., 1952. С. 205, 578; *Roosa R.A.* Russian Industrialists During World War I /G.Guroff, F.V.Carstensen (eds.). Entrepreneurship In Imperial Russia and the Soviet Union. Princeton. New Jersey., 1983. P. 162.

**Два корня российского предпринимательства:
фрагменты истории**

12. Шаццлло К. Указ. раб. С. 36.
13. Лященко П.И. Указ. раб. Т. 2. С. 390.
14. Туган—Барановский М.И. Указ. раб. С. 35.
15. Россия // Энциклопедический словарь. Изд. Ф. А. Брокгауза и И.А.Ефрона. СПб., 1991. С. 277.
16. Лященко П.И. Указ. раб. Т. 1. С. 314, 414.
17. Blackwell W.L. Op.cit. P. 23.
18. Гавлин М.Л. Из истории российского предпринимательства: династия Кокоревых. М., 1991. С. 11, 14.
19. Родионов В. Причуды судьбы: Жизнь и дело Василия Варгина // Былое. 1993. N 5. С.5.
20. Туган—Барановский М.И. Указ. раб. С. 7, 16.
21. Blackwell W.L. Op.cit. P. 26; см. также: P. 27, 175.
22. Лященко П.И. Указ. раб. Т. 1. С. 411.
23. Туган—Барановский М.И. Указ. раб. С. 77.
24. Там же, С. 48, 65, 403.
25. О российских крепостных предпринимателях см., например: *Rosovsky H.* The Serf Entrepreneur in Russia // *Explorations in Entrepreneurial History. Vol. VI, 1954. N 4. P. 207-233.*
26. *Owen T.C.* Capitalism and Politics in Russia: A Social History of the Moscow Merchants, 1855-1905. Cambridge, 1981. P. 2, 146.
27. Цитируется по: *Черников Г.П.* Предприниматель — кто он? Из опыта российского и зарубежного предпринимательства. М., 1992. С. 91.
28. *Owen T.C.* Op.cit. P. 12.
29. *Петров Ю.* Предприниматели и российское общество в начале XX века // Свободная мысль. 1992. N 17. С. 42.
30. Этот разрыв предпринимателей с основной массой крестьянства отмечает, например, А.Гершенкрон. (*Gershenkron A.* Social Attitudes, Entrepreneurship, and Economic Development // *Explorations in Entrepreneurial History. Vol. VI, 1954. N 1. P. 6-7.*)
31. *Бурыйшкин П.А.* Москва купеческая. М., 1991. С. 41.
32. *Clowes E.W., Kassow S.D., West J.L.* (eds). Between Tsar and People: Educated Society and the Quest for Public Identity in Late Imperial Russia. Princeton, New Jersey, 1991. P. 28; *Owen T.C.* Op.cit. P. 20.
33. *Бурыйшкин П.А.* Указ. раб. С. 69.
34. *Owen T.C.* Op.cit. P. 5.
35. *Бурыйшкин П.А.* Указ. раб. С. 249.
36. *Дубенцов Б.Б.* Высшее чиновничество России в конце XIX начале XX века // *Корягин А.П.* (отв. ред.). Крупные аграрии и промышленная буржуазия России и Германии в конце XIX — начале XX века. М., 1988. С. 58-59.
37. *Бурыйшкин П.А.* Указ. раб. С. 201.
38. *West J.L.* The Riabushinsky Circle: Burzhuaziia and Obschestvennost' in Late Imperial Russia // *Clowes E.W. et al* (eds). Between Tsar and People: Educated Society and the Quest for Public Identity in Late Imperial Russia. P. 46.
39. *Ахизер Ф.С.* Россия как большое общество // Вопросы философии. 1993, N 1. С. 3-19.
40. *Rieber A.J.* The Sedimentary Society // *Clowes E.W. et al* (eds). Between Tsar and People: Educated Society and the Quest for Public Identity in Late Imperial Russia. P. 343-366.
41. Россия // Энциклопедический словарь. Изд. Ф.А.Брокгауза и И.А.Ефрона. С. 324.
42. Там же. С. 337.
43. Подробнее см.: *Бовыкин В.И.* Формирование финансового капитала в России: Конец XIX века — 1908 г. М., 1984.
44. *Blackwell W.L.* Op.cit. P. 93; *Owen T.C.* Op.cit. P. 55.

-
45. *Бурыйшкин П.А.* Указ. раб. С. 79-80.
 46. *Боханов А.Н.* Предпринимательская элита России в начале XX века. // *Корягин А.П.* (отв. ред.). Крупные аграрии и промышленная буржуазия России и Германии в конце XIX — начале XX века. С. 31.
 47. *Лященко П.И.* Указ. раб. Т. 2. С. 355-359.
 48. *Brutzkus B.* The Historical Peculiarities of the Social and Economic Development of Russia // *Bendix R., Lipset S.M.* (eds). *Class, Status and Power.* 2-d ed. L., 1967. P. 130.
 49. *Varon S.H.* Entrepreneurs and Entrepreneurship in Sixteenth/Seventeenth Century in Russia // *G.Guroff, F.V.Carstensen* (eds.) *Entrepreneurship In Imperial Russia and the Soviet Union.* Princeton. New Jersey., 1983. P. 51.
 50. *Лященко П.И.* Указ. раб. Т. 2. С. 145, 341, 359, 365, 653
 51. *Боханов А.Н.* Указ. раб. С. 29-30.
 52. *Бродель Ф.* Указ. раб. С. 465.
 53. *Blackwell W.L.* Op.cit. P. 102.
 54. *Owen T.C.* Op.cit. P. 146.
 55. *Дубенцов Б.Б.* Указ. раб. С. 52.
 56. *Туган—Барановский М.М.* Указ. раб. С. 74.
 57. Там же, С. 386-387.
 58. *Быстрова И.* Частник позднего НЭПа // *Былое*, 1993, N 4, С. 13.
 59. *Шаццлло К.* Указ. раб. С. 47.
 60. *Käser M.C.* Russian Entrepreneurship // *Mathias P., Postan M.M.* (eds). *The Cambridge Economic History of Europe.* Cambridge University Press. 1978. Vol. YII. P. 416.
 61. *Гинс Г.К.* Предприниматель. М., 1992. С. 119.
 62. Пример использования понятия "предпринимательство поневоле" см., например: *Автономов В.С.* Предпринимательская функция в экономической системе. М. 1990. С. 42.

