

обладали женщины, в то время как в составе экономически более сильных хозяйств преобладали мужчины.

Все перечисленные факты позволяют сделать вывод, что основными факторами, дающими возможность более широко развернуть хозяйство, являлись не пресловутое «кулачество» и наем рабочей силы, а многочисленность семьи, преобладание в ней трудоспособных возрастных категорий, преимущественно мужчин.

И. Р. Эпова

ассистент

М. В. Чаликова-Уханова

ассистент (г. Иркутск)

КУПЕЧЕСТВО И ЯРМАРКИ СИБИРИ

Многие столетия эволюционного развития экономики в России подтверждают, что именно рыночный механизм в наиболее полной степени может учитывать запросы потребителей, что именно он может четко и целенаправленно воздействовать на радикальные изменения хозяйствования. Конечная цель коммерческой деятельности — прибыль, которая может быть достигнута исключительно при полном и качественном удовлетворении многочисленных пожеланий и запросов покупателей.

К XVI в. на Руси появился первый документ, регулирующий коммерческие отношения. Это был кодекс «Русская правда», составленный Ярославом и дополненный его приемниками.

Именно в этом документе были заложены основы взаимодействия российского купечества. Купец, не вернувший долг и не сдержавший слово, мог быть продан в рабство. Этот кодекс был дополнен Петром I в «Генеральном регламенте», согласно которому были сформулированы основные этикетные нормы предпринимательства в России с учетом международных норм, что намного облегчало деловые контакты с зарубежными партнерами. Сложился определенный кодекс чести российского купца-коммерсанта, включающий твердость и нерушимость купеческого слова, необходимость его неукоснительного выполнения стремления, верно и честно служить купеческому делу.

Многие российские купцы оставили значительный след в истории отечества. Семьи Прохоровых, Строгановых, Демидовых, Морозовых, Мамонтовых и многие другие создали основной фундамент для становления российского бизнеса.

Истинная коммерция начинается там, где есть новый товар. В этом — суть коммерческого бизнеса. Новый рыночный опыт России показывает, что от перепродажи товаров не прибавится. Сегодня важно понять простую истину: только тот достоин звания «коммерсант», кто дал жизнь новому продукту, кто подхватил идею разработчика, кто запустил перспективное изделие в производство и с максимальной выгодой представил его на рынок.

III. ЭКОНОМИКА СИБИРИ В ЦИВИЛИЗАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РОССИИ

Уже с середины XVIII века в Иркутске действовали мануфактуры, которые с полным основанием можно назвать фабриками. Стефан Иванов имел шелкоткацкую фабрику, под иркутским парусом ходило большинство кораблей Байкальской флотилии, на Охотском море и Восточном океане. Крупным дельцом слыл Михайло Сибиряков, он открыл специальное полотняное производство. В 1688 г. Иван Штинников открыл мыловаренный завод. В 1750 г. Прокопьев поставил стекольный завод, а в 1768 г. в Иркутске появляется вторая стекольная мануфактура.

А для того, чтобы товар попал на рынок его лучше продемонстрировать на ярмарке или промышленной выставке.

До середины XVIII в. в Сибири господствовала караванно-разъездная торговля. Создание же ярмарок, как торговых институтов, относится к 1775 году (когда в Иркутске была открыта первая ярмарка). К концу XVIII в. всех ярмарок, как городских, так и сельских, насчитывалось 121, или 3,8 % от общего их числа в России. Причем ярмарок с большим торговым оборотом (более 100 тыс. рублей) было 20 (к таким ярмаркам относились Иркутская, Верхнеудинская и Якутская, собственно считается, что вокруг них и сосредотачивался весь торговый товарооборот в Иркутской губернии), со средним (от 11 до 100 тыс. рублей) — 5. Основную массу составляли «малые» ярмарки (до 10 тыс. руб.) — 96. В Западной Сибири в первой трети XIX в. функционировало 50 ярмарок, только в восьми городах действовали 15 из них. Характерной чертой ярмарочной торговли было преобладание привоза по сравнению с количеством распродаваемых товаров. Как правило реализовывалось не более 50–60% поступивших на ярмарку товаров. Впрочем колебания были очень большие. К примеру, на Иркутскую ярмарку 1830 г. было привезено товаров на 763 522 руб., а продано на 713 522 руб. В тоже время на ярмарке 1835 г. из общей суммы привезенных товаров на 2 470 590 руб. было распродано всего лишь на 645 005 руб.

Обзор товаров, реализующихся в Иркутске в конце XVIII в., позволяет представить себе потребности и вкусы иркутского населения. На первом месте стоят, ткани, различных предметы одежды. Широко были представлены китайские шелковые и хлопчатобумажные ткани. На втором месте в структуре привоза находились металлы и изделия из них для домашнего пользования и в качестве орудий труда. Из продуктов питания в Иркутск больше всего привозили: мед, хмель, сахар, различные сорта китайского чая. Иркутяне могли приобрести товары и из Западной Европы — главным образом некоторые виды тканей, предметы роскоши и сладости.

Ценным и ходовым товаром на ярмарках Сибири считалась пушнина, поступавшая из различных мест Сибири: камчатские бобры, коты морские, соболя, лисицы, бобры обские, горностаи, выдры, росوماхи, хорьки, зайцы, медведи, волки, байкальская нерпа. Пушнина продавалась как за деньги, так и выменивалась по бартерным сделкам. Китайские купцы пред-

почитали обскую белку прочим сортам за густой и пышный мех. Другим основным товаром был хлеб. Кроме того, на ярмарках продавались свечи, холст, иголки, гребни, мыло. Продукты промыслов и домашнего хозяйства как, например, кедровые орехи (в начале XIX в. собиралось до 20 тыс. пудов) также продавались на рынке. В числе товаров упоминается также моржовая кость, китовый ус, нерпичий жир, струя кабарги.

Ярмарочная торговля носила сезонный характер, имела временные и пространственные рамки, являясь формой оптовой торговли. Она исключала широкие слои городского населения из непосредственных торговых операций. Основной торг совершался между крупными иногородними и местными предпринимателями. В этих условиях необходимым дополнением к ним становилась стационарная торговля, имевшая более продолжительные контакты между продавцом и покупателем. Получила развитие также базарная и лавочная городская торговля.

Не многие города России так активно участвовали во внешнеэкономической и политической деятельности, как Иркутск. Он стал проводником русско-монгольских и русско-китайских экономических и культурных связей. В 1793 году, например, существовал проект создания компании на паях местных купцов для развития этих контактов. До революции через Иркутск проходили все торговые пути на Восток, город славился купечеством. И сегодня, когда в области начинают развиваться новые экономические отношения, предприятия заинтересованы в покупателях и продавцах не только в рамках Восточной Сибири, но и за ее пределами.

Хроника Сибирских Ярмарок:

- 1768г. — Высочайшим указом учреждена Иркутская ярмарка.
- 1775г. — Состоялась первая официальная ярмарка в г. Иркутске.
- 1882г. — Преобладали кожи, сало, масло. Много колониальных и бакалейных товаров.
- 1886г. — «Рынок без движения, китайцы дорожатся». Русские держатся своих цен.
- 1890г. — Кроме местных купцов приняло участие много представителей из Читы и других городов Сибири.
- 1889г. — Главный товар — лошади. Покупатели киргизы. Торговля шла слабо.
- 1891г. — Ягоды, мед, дичь, овощи из окрестных деревень. Цены выше обычных.
- 1898г. — Прошла очень оживленно. Торговали чаем, сахаром, махоркой, мехами.
- 1901г. — Ярмарка прошла, как обычно, успешно.
- 1904г. — С проведением железной дороги замечен упадок ярмарки. Старые солидные фирмы участия не приняли.
- 1991г. — Состоялось возрождение Иркутской ярмарки. 420 участников. 98 инофирм. Заключено контрактов на 25 млн. долл. США и 100 млн. рублей.