

О. В. Пешкова

КУПЕЧЕСТВО ЮГО-ВОСТОЧНОЙ СИБИРИ: ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ УСЛОВИЯ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА В XIX ВЕКЕ

XIX век для Сибири стал периодом, связанным с более активным заселением края, распространением здесь земледелия и скотоводства. Уже в XVIII в. из Сибири стали вывозить сельскохозяйственные продукты: зерно, сырые кожи, сало, волокнистые вещества. Из европейской России в Сибирь начали ввозить изделия фабрично-заводской промышленности, потребность в которых быстро росла в связи с увеличением доли русского населения и развитием хозяйства. Торговля в этот период все еще продолжала занимать одно из первых мест в экономической жизни Сибири, а торговый капитал играл, куда большую роль, чем сельскохозяйственный и промышленный.

Сильное влияние на торговлю городов Юго-Восточной Сибири оказывали урожаи хлебов, социально-психологическая обстановка в сопредельных государствах, введение казенной винной монополии. Купечество Юго-Восточной Сибири представляло собой значительный отряд торгового капитала не только Сибири, но и России. Здесь проживала почти половина всего сибирского купечества. В рассматриваемый период его доля в регионе в среднем составляла 41,5%¹.

Такие города как Иркутск, Чита и Кяхта являлись крупными торговыми пунктами, где помимо розничной сосредотачивалась и оптовая торговля, которая обслуживала потребности не только горожан, но и население обширных территорий. Среди них выделялся Иркутск — главный товарораспределитель Восточной Сибири. В Иркутской губернии по значимости торговой функции выделялись Нижнеудинск и Киренск.

В Забайкалье важным торговым центром была Чита. Близость к Манчжурии и Монголии сделали ее крупным товар-

но-распределительным центром, хотя и меньшим по своим масштабам, чем Иркутск. С конца XIX—начало XX веков в связи с открытием в 1830 г. в забайкальском крае золотых приисков торговая функция становится доминирующей в Чите, что послужило толчком к развитию торговли. Причиной же отсталости от других районов явились сложность завоза товаров, малочисленность населения, низкий уровень экономического развития, а также аграрный характер области с натуральным хозяйством. «Песочный город», как называли Читу, не устраивал своим местоположением, климатом многих купцов, которые, сделав огромные обороты, уезжали отсюда, увозя с собой на запад крупные капиталы.

В Забайкальской области с ярко выраженной торговой функцией были такие города, как Троицкосавск (Кяхта) и Верхнеудинск. Торгово-промышленные центры складывались медленно и были разбросаны друг от друга, поэтому радиус влияния Читы был очень велик. С проведением Транссибирской железной дороги Троицкосавск потерял роль посредника в русско-китайской торговле. Для Верхнеудинска, наоборот, до проведения железной дороги месторасположение города было неблагоприятным, так как Иркутск и Кяхта держали в своих руках всю торговлю с Китаем и значительную часть внутренней торговли в Западном Забайкалье. На долю Верхнеудинска приходилось не так много торговых операций, тем более что часть грузов, минуя Верхнеудинск, шла из Кяхты прямо к Байкалу. Железная дорога одновременно ликвидировала «Кяхту» и сделала Верхнеудинск независимым от Иркутска торговым центром. Более того, сама Кяхта попала в зависимость от Верхнеудинска, который стал ближайшей к ней станцией железной дороги.

Намного слабее в торговом отношении было положение г. Нерчинска, причиной этому стало проведение железной дороги в стороне от города, не изменила ситуацию и проведенная железнодорожная ветка длиной в 8 км до станции Прийсковая. С этого времени он перестал служить пунктом отгрузки товаров на Амур и стал небольшим городком сугубо местного значения. Росту его торговли препятствовала конкуренция со стороны Читы и лишь с 1911 г. здесь стали функционировать две ярмарки: летняя — Прокопьевская и зимняя — Михайловская. Конечно, эти ярмарки не могли охватить своей торговой дея-

тельностью обширный район, они, как отмечал вице-губернатор Забайкальской области, «приобрели местное значение для окрестного сельского населения и того района, для которого г. Нерчинск являлся главным торговым центром»². Нерчинск снабжал своими товарами окрестные казачьи станицы и волости, а также часть района Амурской железной дороги.

Само слово «торговля» происходит от слова «торг», то есть подразумевается, что между покупателями и продавцами происходит торг. Для XIX в. понятие «торговля» — есть совокупность операций, входящих в состав процесса доставления нужных для удовлетворения человеческих потребностей предметов от производителя к потребителю со спекулятивной для посредника целью, т.е. с целью извлечения им из этой деятельности для себя пользы (барыша) и при условии производства этой отрасли деятельности в виде промысла³.

Зачастую торг в явном виде относительно стоимости товара не всегда имел место, например, кяхтинской торговле был присущ меновой характер, поэтому «спекулятивная для посредника цель, т.е. извлечение барыша» не подразумевала только прибыль.

К ограничениям на торговлю объективного характера в России, а значит и в Сибири во второй половине XIX—начале XX веков относились:

- частные лица не допускались к отраслям торговли, относящимся к правительственной монополии и регалиям, в частности винная монополия, монополия по производству пороха, игральные карты, а регалии чаще всего проявлялись в эксплуатации почты, телеграфа, чеканки монеты, железных дорог;

- осуществление некоторых отраслей торговли требовало предварительного заявления, иногда даже особого правительственного разрешения (концессии), с утверждением уставов по отношению к указанным типам предприятий, например организация торговли на акционерных началах;

- реализация иных отраслей проходила под особо бдительным надзором властей;

- большинство отраслей торговли подлежали обложению сборами⁴;

- существовали ограничения в виде предоставления прав для частных лиц (привилегий) в целях отстранения других, имеющих общественный интерес;

— ограничения в целях ограждения авторского права, в том числе прав по открытиям и изобретениям (прав на фабричные рисунки, модели, торговые знаки и т.п.);

— полицейские ограничения, в смысле установления способа, времени, места, а иногда также размеров производства.

По определению «Устава Торгового» под торговыми деятелями или «торговцами» подразумевались лица, занимавшиеся теми или иными торговыми действиями в виде промысла единолично или коллективно, объединявшиеся в какой-либо вид торговой ассоциации. При этом в зависимости от рода торговли, под торговцем можно было понимать и фабриканта, и заводчика, нередко ремесленника и даже сельского хозяина.

Торговые деятели были двух типов. К первой категории принадлежали самостоятельные торговые деятели или торговцы как таковые. Ко второй категории относились вспомогательные торговые деятели в виде различных торговых представителей, служащих и посредников. Для последних были характерны два признака: осуществление торговых действий и промысел. Самостоятельными торговыми деятелями считались те, кто занимался торговыми действиями в виде торгового промысла от своего имени.

Свод законов Российской империи дает определение «купечеству» как совокупности лиц, принадлежащих к торговому сословию и составляющих особый класс. Для приобретения звания купца необходимо было оформить определенные документы, «торговые правила», т.е. гильдейские и промысловые свидетельства. Но купцом можно было называться, не будучи торговцем, получать гильдейские (купеческие) свидетельства исключительно ради звания и не намериваясь вести торговлю, а можно было быть торговцем, не являясь купцом.

Среди наиболее крупных купцов Юго-Восточной Сибири можно назвать в Иркутской губернии — Сибиряковы, Базановы и Баснины, в Забайкалье — Второвы, Бутины и Голдобин, в Кяхте — Немчиновы, Синицыны, Швецов, Лушников, Шишмаковы и др. Как правило, оптовики держали в своих руках одновременно многие виды торговли. Закупая раз в год, огромные партии товара на ярмарках они большую часть продавали в кредит торговым компаниям мелких купцов и торговцев, которые из-за недостатка необходимых средств не могли ездить за товарами в Москву, Ирбит и Нижний Новго-

род. В Забайкалье купцы Бутины сдавала товар фирмам Тельных, Малых, Кухтерина и Зензиновых. Прибыль купцов-оптовиков возникала за счет того, что оптовая цена товара были ниже розничной. Оптовые закупки также способствовали экономии на транспортных издержках при доставке товаров от производителей, со складов в торговые точки.

Как для России в целом, так и Сибири был свойственен семейный характер торговых занятий в торгово-промышленной сфере вплоть до 1900-х гг. Торговля же являлась основным занятием в купеческой среде. Торговали обычно с утра до вечера, при этом часто тут же, при доме купца обычно выделялось помещение для лавки и склада. В торговле и ее организации участвовал как сам купец, так и члены его семьи (чаще всего жена и старшие сыновья). Это было необходимо, так как специфика купеческого труда и выполнение общественных служб требовали периодических отлучек главы семьи. Во время этих отлучек руководство выполнением торговых и домашних дел брали на себя старший в семье мужчина или жена купца. Таким образом, в купеческой семье возникали дополнительные отношения компаньонов в предпринимательском семейном деле⁵.

Справиться со всеми делами только силами членов семьи удавалось немногим, и большинство торговцев использовали наемных приказчиков, лавочных сидельцев, мальчиков. Купцу в его торговой деятельности оказывали услуги целый ряд людей, из которых одни входили в состав служащих торгового предприятия, составляющих вспомогательный персонал купца; другие оставались самостоятельными по отношению к купцу, оказывая ему те или иные услуги, но, не входили в состав персонала купца. К помощникам купца, состоящим у него на службе, относились торговые представители или доверенные помощники, как-то: кассиры, конторщики и т.д. Служебный же персонал делился на три основные категории: приказчики, торговые служащие и торговые ученики.

Например, многие европейские, западносибирские, забайкальские купцы, имеющие дела, связанные с Иркутском и таможней, держали здесь своих доверенных лиц: купцов, доверенных торговых фирм, представителей государственных учреждений, имеющих право сношения с таможней. Нерчинский купец 1-й гильдии Я. С. Андронов доверял иркутскому ме-

щанину С. Е. Шишкину «подавать объявления, платить пошлину лично и переводом под разные залоги, вносить залоги и получать обратно, обрезать купоны, получать товары, покупать чай и т.д.»⁶. Доверенных лиц при таможне имели Товарищество «А. Ф. Второв и сыновья», коммерции советник М. Д. Бутин, «Товарищество чайной торговли Петра Боткина с сыновьями», Торговый дом «Воган и К^о» и др.

Начиная служить в качестве мальчика-ученика в фирме, затем работая приказчиком, многие продолжали торговую деятельность уже хозяином своего дела и поступали в купеческое сословие. Надо сказать, что процесс отхода приказчиков от своих хозяев и организация самостоятельной торговли были вполне естественными явлениями в Сибири во второй половине XIX века. В 1848 г. братья Н. Д. и М. Д. Бутины нанялись служить приказчиками к крупнейшему забайкальскому купцу Х. П. Кандинскому. Кандинский занимался ростовщичеством, извозом, торговлей пушниной и хлебом, поставкой леса на заводы, имел крупное земледельческое хозяйство и золотые прииски. К середине XIX века клан Кандинских опутал долгами, чуть ли не все население Восточного Забайкалья, доведя его до нищеты. Возмущенный этим обстоятельством, генерал-губернатор Н. Н. Муравьев объявил все кабальные сделки Кандинских незаконными. Лишившись возможности вернуть свои долги, Кандинские быстро разорились и в 1860-х гг. вышли из сферы большого бизнеса. К старшему Н. Д. Бутину, при ликвидации дел Кандинских перешел, каким-то образом, принадлежавший Кандинским и находившийся в его управлении Троицкосавский мануфактурный магазин. При переводе этого магазина в Нерчинск, он составил значительную часть того капитала, с которым Бутины открыли торговый дом.

«Устав Торговый» посвящает вопросу о служебном персонале купца ст.ст. 3-62 I-го раздела «О найме приказчиков и торговых поручениях». Ст. 3 «Устава Торгового» называет приказчиком «всякого, кто или управляет торговыми делами своего хозяина или только исполняют его поручения в течение определенного времени». Ст. 4 определяет два класса приказчиков: 1-й — главные приказчики, 2-й — их помощники и иные торговые служащие.

На приказчика возлагалось, прежде всего, управление торговыми делами вверенного ему предприятия, совершение дей-

ствий необходимых для заключения основных торговых сделок. В качестве приказчиков не разрешалось нанимать несовершеннолетних, без согласия родителей или опекунов, жен без позволения мужей, а также детей родителями, жен мужьями без их собственного согласия. За работу приказчики получали месячное жалование, жилище и содержание, при этом все торговые служащие облагались особым промысловым налогом.

В телеграмме иркутского купца, хозяина книжного магазина В. М. Посохина к М. И. Пашину, указывались условия, на которых в магазин принимали приказчиков: срок службы два года, жалование в размере 100 руб. в месяц при 9-часовом рабочем дне (без перерыва), разовая оплата проезда до места назначения в размере 100 руб., предоставление квартиры, в случае отказа от службы сразу — возвращение хозяину всех денег, затраченных на дорогу приказчика, после года службы только половины; в свою очередь приказчик обязывался являться на службу ко времени открытия магазина, подчиниться всем порядкам, заведенным в нем, к делу относится добросовестно, внимательно и прилежно⁷.

Необходимость предупреждения конкуренции и опасение, что при раздроблении деятельности приказчик проявит недостаточное внимание к торговле хозяина, приказчику воспрещалось заниматься делами другого хозяина, брать чужой товар для продажи без письменного на то разрешения от своего хозяина, а также торговать на себя. В случае нарушения этого воспрещения, товары отбирались в пользу хозяина, а виновный подвергался взысканию в виде штрафа в размере 300 руб.⁸

В процессе своей торговой деятельности приказчик действовал по инструкциям. Если таковых не было, то он руководствовался заведенными в данной торговле порядками. Инструкции выражались в особом акте, т.е. в виде доверенности или кредитного письма. К концу каждого операционного года приказчик составлял отчет о балансе предприятия.

Для целесообразного управления предприятием статьями 18, 19 и 21 «Устава Торгового» приказчику вверялось имущество торгового заведения, поэтому он обязывался отвечать за сохранность имущества и возмещал вред и убытки, причиненные не только умышленно, но и по небрежности. Вследствие этого приказчик отвечал за недостачу товаров, раздачу их без разрешения в кредит, продажу по цене ниже назначен-

ной и т.п. Следует отметить, что очень часто сами хозяева сталкивались с проблемами безответственности и даже воровства со стороны служащих. Поэтому в законоположении указывалось, что в случае неисполнения приказчиком своих обязанностей хозяин вправе был отступить от договора и требовать возмещения убытков.

Кроме того, на приказчика возлагались обязанности нравственного характера: приказчик по отношению к купцу и его семье должен был быть почтительным и «исправным в поведении», а в лавке и конторе соблюдать чистоту и порядок.

Заметим, что совершенно не шло речи о бесплатном медицинском обслуживании с сохранением полного содержания на время болезни. Хозяин, конечно, должен был предоставить врачебную помощь и уход, но все издержки зачислялись в счет рядной платы. Женский родовой отпуск был слишком короток и составлял один месяц, ежегодный отпуск был чуть больше двух недель, точное время отпуска определял хозяин⁹.

Со стороны служащих неоднократно поступали жалобы на произвол хозяев. Обращаясь в Министерство торговли и промышленности, они просили организовать санитарный надзор в торговых заведениях, независимый от предпринимателей, учредить промысловые суды, составленные поровну из представителей служащих и хозяев, организовать инспекцию подобную фабричной, оказывать бесплатную медицинскую помощь и т.д.¹⁰ Однако правительство не пошло на принятие таких мер.

Другими служащими, исполняющими различные услуги внутри торгового заведения, являлись кассиры, конторщики, бухгалтеры и др. Кассиры занимали среднее положение между доверенными и торговыми служащими, в их обязанности входило получать и выдавать деньги, вести и хранить кассовые книги. Бухгалтеры и конторщики вели торговые книги и занимались корреспонденцией.

Следующую категорию торговых служащих составляли технические мастера, подмастерья и лица, оказывающие услуги по перемещению товаров. Они имели право на вознаграждение, предоставление жилища и содержания.

Последнюю категорию лиц вспомогательного персонала купца представляли торговые ученики, поступающие к нему с целью ознакомления на практике с технической стороной торгового дела. Ученики обыкновенно выступали в роли по-

мощников приказчика и других торговых служащих. Наем в ученики мог осуществляться самим учеником, если он совершеннолетний, при участии родителей или опекунов. Срок обучения для торговых учеников не ограничивался, обучение длилось от 3 до 5 лет. В зависимости от условий договора либо ученик платил хозяину за учебу, либо труд ученика оплачивался хозяином. Так, иркутский купец 2-й гильдии Н. М. Воронков, в аттестате, выданном ученику М. И. Пашину, писал: «Сим удостоверяю, что Михаил Пашин поступил ко мне в услужение мальчиком 27 января 1892 года без жалования до 27 января 1893 г., а с 1893 г. получал жалование 8 р. в месяц по 1-е октября 1893 г. Мальчик Михаил Пашин служил у меня исправно, хорошо и поведения был хорошего, в чем и удостоверяю. 24 декабря 1893 г. Саратов»¹¹. Другой иркутский купец 1-й гильдии И. С. Хаминов так же начинал свою торговую карьеру с мальчика на побегушках в купеческом доме, а затем — приказчиком.

Во второй половине XIX в. с развитием торговли, промышленности и путей сообщения появляется новая категория представителей купца странствующие (разъездные) приказчики, получившие название коммивояжеров. Нанимать коммивояжеров дозволялось торговым предприятиям, заплатившим промысловый налог по первому разряду и промышленным, уплатившим налог по одному из первых трех разрядов. Данные приказчики выполняли те же поручения что и обычные приказчики, но только за пределами предприятия. В Иркутске существовало семь фирм, монополизировавших торговлю чаем, из которых самыми крупными были фирмы Губкина и Кузнецова, а также и Вогау, которые занимались только оптовой торговлей чаем. Остальные же пять фирм торговали оптом и в розницу, причем каждая фирма имела своих коммивояжеров, которые по селам и деревням продавали чай, получая вознаграждение со стоимости проданного чая. Для мелочных лавок в г. Иркутске чайные торговые фирмы также имели коммивояжеров, развозящих чай в лавки, получая вознаграждение от 1 до 1,5% со стоимости проданного чая¹².

Правительство на государственном уровне и местные власти повсеместно пытались способствовать торговому развитию регионов. Во второй половине XIX в. Чите были дарованы следующие льготы: все лица свободного состояния могли при-

писываться к купцам, мещанам, ремесленникам и цеховым; им давались льготы по платежам гильдейских пошлин и государственных повинностей, поставке рекрутской и военному постою в течение 10 лет. Каждому приписавшемуся давалось право производить свободный торг на неопределенную сумму в течение 10 лет, разрешалось торговать во всей Забайкальской области без уплаты гильдейских пошлин, для чего необходимо было иметь в Чите контору или лавку, или же открыть фабрику или завод¹³. Однако такая правительственная политика не имела целенаправленного характера, принятые благоприятствующие забайкальской торговле государственные решения соседствовали с откровенной бюрократической волокитой, что, в свою очередь, способствовало распространению нарушений законодательства, либо его игнорированию.

В декабре 1901 г. вышло обязательное постановление Читинской городской Думы для местных жителей об ограничении времени производства торговли и промыслов в воскресные и праздничные дни в Чите. Во все эти дни торговые и промышленные заведения, кроме лавок, торгующих исключительно съестными припасами первой необходимости, и аптек, во все времена года следовало открывать не ранее одного часа пополудни, а закрывать не позднее 2-х часов пополудни. Таким образом, торговля в указанные праздничные дни производилась не более одного часа. За неисполнение изложенных в сем постановлении требований виновные подвергались ответственности по ст. 29 Устава о наказаниях. Подобные ограничения торговли вызывали возмущение, особенно мелких торговцев, не только в Чите, но и Иркутске.

Как отмечалось выше, очень часто постановления местных властей не соблюдались. В частности, это касалось все того же вопроса о нормировании рабочего дня служащих в торговых заведениях. Многие магазины г. Верхнеудинска, например, купцов Бочкарева, Курунгулова, а за ними и другие фирмы даже в праздничные дни торговали с 7 часов утра до 11 часов вечера, т.е. торговля велась 16 часов. В некоторых конторах не было даже праздничного отдыха. В Магазине Цыгальницкой, были выработаны свои «особые правила» для служащих, которым чуть ли не по команде приходилось выходить после закрытия магазина¹⁴. В 1903 г. городской голова отмечал, что «письменные договора со служащими торговых

заведений заключались лишь в магазинах Товарищества «А. Ф. Второв и сыновья» и только с управляющими отделением, в торговых предприятиях А. К. Кобылкина с одним лишь пивоваром, а кроме того, у всех служащих г. Кобылкина были расчетные книжки. Во всех оставшихся торгово-промышленных предприятиях города служащие не имели ни письменных договоров, ни расчетных книжек»¹⁵.

По закону от 15 ноября 1906 г. «О нормальном отдыхе служащих» в торговых заведениях, складах и конторах продолжительность торговли не должна была превышать 12 часов в сутки и не позволялась в воскресные и праздничные дни. Однако пункт второй закона допускал увеличение времени торговли на 2 часа, если на то дано разрешение городских и земских учреждений; пункт третий допускал работу сверх 12 часов, если она необходима для предотвращения порчи товаров; пункт шестой допускал для ряда случаев и ряда предприятий воскресную и праздничную торговлю. Все эти исключения свели данный закон на нет, пункт девятый предоставил право проведения этого закона в жизнь городским управам и земствам.

Под «торговлей» в рассматриваемый период понималось торговое предприятие, как совокупность всех для данной коммерческой или промышленной цели предназначенных производственных средств, включая личные силы торговца, и силы имущественные (совокупность как объектов, над которыми оперирует торговец и которыми он пользуется для осуществления своей торговой деятельности, так и связанных с возникающими в этом процессе социально-экономическими отношениями)¹⁶.

Каждое торговое предприятие преследует цель — извлечение прибыли и должно обладать собственным имуществом, отделенным от имущества хозяина. В зависимости от своего назначения «торговое имущество» или «капитал торговли», разделялся на актив и пассив.

К активу принадлежали:

а) движимое и недвижимое имущество, принадлежащее предприятию (обстановка предприятия, товар, фабричные запасы, сырье, орудия обработка, помещение для торговли, фабрики и др.);

б) права, связанные с предприятием (права на фирму, клейма, рисунки, модели, промышленные привилегии, ограниче-

ние конкуренции, услуги, пользование помещениями, денежные претензии, дипломы, полученные на выставках, медали, премии и т.п.);

в) связанные с предприятием шансы на выгоды в зависимости от укрепившейся за предприятием репутации; установившихся клиентуры и деловых отношений, приобретенного доверия (кредита), обладания секретами производства.

К пассиву принадлежали, возникшие в сфере торговых правоотношений, обязательства. При нормальном ведении дела актив должен собою покрывать пассив предприятия.

Самостоятельность торгового предприятия выражалась в том, что оно обладало собственной оседлостью, прикреплением его к определенному месту, исключением являлись бродячие торговые промыслы, например развозная и разносная торговля, что характерно было для Верхнеудинска, где действовали две ярмарки. Перед началом работы верхнеудинских ярмарок в газетах Восточной Сибири помещались объявления о сдаче в аренду торговых теплых палаток. Это говорит о том, что сюда съезжались купцы не только с восточных районов, но из Иркутска, Красноярска и других городов Сибири. Различались «торговые заведения» и «торговые помещения». «Торговым заведением» считался центральный пункт деятельности предприятия: место, где совершались сделки по торговле или откуда исходили распоряжения для осуществления торгового дела. В ст. 411 Устава о Прямых налогах говорится, что «торговое заведение» — помещение, устроенное или приспособленное для производства торговли, а также где ведутся торговые книги.

Торговому заведению, в указанном значении, противопоставлялось «торговое помещение», предназначенное для хранения товаров и принадлежностей торговли (склад, навес, двор), или для производства технических операций (фабрика, мастерская). По месту расположения торговые заведения могли совпадать с торговыми помещениями. В оптовой торговле торговое помещение и торговое заведение (именуемое в большинстве случаев «конторой») разделялись, в розничной же торговле они совпадали, а место розничной торговли называлось лавкой или магазином.

Торговля в городах Юго-Восточной Сибири велась через различные магазины, торговые лавки и другие заведения.

Большие магазины не были расположены равномерно по территории города, а напротив сосредотачивались на центральных улицах. Так «магистральная улица Иркутска — Большая сплошь состояла из каменных построек и была обставлена торговыми магазинами»¹⁷ Торгового дома «Леопольд Нейшелли», где продавалась кожаная обувь, Торгового дома «Братья Капустины», где в ассортименте были продукты питания. Здесь же находился ювелирный магазин А. Верхоленцева, магазин готового платья Мерецкого и др. В это же время на окраинах городов основным типом торгового заведения оставались лавки. Например, на Нагорной четвертой части города Иркутска были расположены домашние мелочные лавочки для обслуживания беднейшего населения и черно-рабочего люда.

Торговое заведение помимо всего прочего имело свое «имя», под которым оно вело свои торговые дела и которое могло и не совпадать с именем хозяина предприятия. В наименовании полного торгового товарищества не указывались все товарищи, а лишь делалась приписка сокращенного выражения «и компания» в форме «и К^о». Фирма, члены, которой состояли в родственных связях, чаще имела в своем названии указание на родственные или наследственные отношения, в виде «Братья Бутины», «Братья Колмаковы», «Э. Циндель и К^о», «А. Ф. Второв и сыновья» и т.п.

Товарищество на вере должно было существовать под именем «товарищей и компании», без перечисления всех товарищей. В названии акционерного общества и товарищества на паях имена граждан не вносились, так как в них не было участников, лично и всем своим имуществом ответственных за операции предприятия; к тому же из них было очень легко выйти.

Особого внимания заслуживает вопрос о прекращении торгового дела. Прекращение торговли могло быть по собственному желанию и вынужденное (в случаях запрещения заниматься торговлей, объявления не состоятельным и смерти владельца при условии, что наследники не захотят продолжать торговлю). При прекращении дела торговля «ликвидировалась». В течение всего периода ликвидации, хотя и направленной на прекращение самого торгового дела само торговое предприятие продолжало свою деятельность с целью пога-

шения задолженности. Относительно частных предприятий и торговых домов, первоначально, процесс ликвидации требовал публичного оповещения, посредством опубликования о начале ликвидации с приглашением кредиторов предприятия для предъявления в установленный срок своих претензий. Созданная Ликвидационная Комиссия и ее члены — ликвидаторы были ответственны за решения, принимаемые в пределах предоставленной им власти и как следствие их за причинение ущерба. По окончании срока ликвидации публиковался отчет о проделанной работе. Если при ревизии или ликвидации обнаруживались признаки несостоятельности, то должник объявлялся несостоятельным.

Особый порядок ликвидации имел место в случае объявления торговца несостоятельным. Под несостоятельностью понималась невозможность выплаты долгов кредиторам за счет имущества. Причиной такой неспособности к покрытию долгов считались или случайное стечение обстоятельств, или неосторожное осуществление торговых операций, или же, злонамеренные действия должника, рассчитанные на обман кредиторов. Два последние вида несостоятельности, обусловленные, характером деятельности самого должника, именовались «банкротством»¹⁸.

Нередко, в случае, если кредиторам было невыгодно объявлять должника несостоятельным, и при условии, что положение «торгового дома» можно было поправить при более умелом ведении дел, они вступали в соглашение и учреждали администрацию. «Администрацией по делам торговым» именовалось учреждение, состоящее из лиц, избираемых большинством кредиторов, действующих по их уполномочию и имеющих задачей восстановление, посредством распродажи платежей, дел должника с целью полного удовлетворения претензий кредиторов¹⁹.

Несостоятельность и учреждение администрации рассмотрим на конкретном примере торгового дома «Братья Бутины». Падение промышленных оборотов торгового дома объясняется многими причинами: засуха в Забайкалье летом 1882 г., а затем несколько неурожайных лет за Байкалом и в Иркутской губернии, гибель и несвоевременная доставка товаров, отправляемых морем на пароходах «Августин» и «Гольштейн». Из-за неурожая жизнь населения осложнилась,

наступила безработица. Товары не находили сбыта, так как у населения не было денег. В Нерчинске сразу же разорились несколько старых торговых фирм: Першина, Зензинова, Зимина, Усова, Леонтьева и других. На приисках Бутина из-за засухи воды пострадала промывка золота. Неурожаи и пожар в Иркутске повлекли за собой общий торговый и финансовый кризис фирмы, задержавший поступление платежей и по необходимости сокративший обороты многих сибирских коммерсантов, в том числе и М. Д. Бутина. В данном случае наблюдаем случайное или «несчастное» стечение обстоятельств».

Но главной причиной начавшегося падения торговых оборотов фирмы Бутиных, явилась выплата процентов за кредит на общую сумму 4 355 163 рублей. Группа московских кредиторов состояла из фабрикантов и торговцев, кредитовавших фирму товарами, и капиталистов, которым были проданы ассигновки на золото. Забайкальский кредит заключался в обязательствах по разным местным торговым сделкам. Иркутский кредит состоял в учетах векселей, полученных фирмой от других лиц за проданные товары. Во главе этой группы кредиторов по сумме кредита и по своему личному влиянию стояли: статский советник И. С. Хаминов и действительный статский советник И. И. Базанов.

Не подлежит никакому сомнению, что бремя процентов, которыми Бутиным приходилось оплачивать свой кредит, отразилось на их бизнесе, что заставило М. Д. Бутина в конце 1882 г. обратиться к кредиторам, в частности к иркутскому кредитору Хаминову, с просьбой облегчения условий кредита и снижения процентов. Для обеспечения интересов кредиторов, Хаминов подал мысль о частной сделке в форме административного управления. Была назначена Администрация, которая стала управлять делами Бутиных. С устранением Первой администрации учредили Вторую, а затем и Третью, которые ликвидировали предприятия торгового дома братьев Бутиных, как не приносящие прибыли. Против последней Администрации М. Д. Бутин направил несколько судебных исков и добился лишь через десять лет ее устранения. Но к тому времени предпринимательская фирма Бутиных в результате халатной и незаконной деятельности администраторов понесла огромные убытки.

Крах «Торгового дома Нерчинских купцов первой гильдии братьев Бутиных» явление вполне закономерное в условиях развивающегося капитализма. Бутины пользовались кредитами, выплата процентов по которым составляла значительную сумму. Так, в 1880 г. выплаты составила сумму в 253 104 р., в 1882 г. — 536 821 р., т.е. возросли в два раза. Как результат, Бутины оказались в большой зависимости от своих кредиторов. В Забайкалье они сами выступали, как кредиторы, продавая большую часть товара мелким торговцам под векселя, которые учитывали в Московском или Иркутском банке и у частных лиц, получая кредит, за который платили по 15–18%, что также не благоприятствовало финансовому положению их бизнеса²⁰.

Капитал фирмы Бутиных был незначительным по сравнению с их годовыми оборотами. Кредит Бутины получали с условием, что рассчитываться будут ассигновками на золото. Таким образом, золото служило для кредиторов тем капиталом, который обеспечивал кредит. Золотой фонд фирмы Бутиных находился в обороте, чтобы расплачиваться с кредиторами им приходилось скупать на месте ассигновки у других золотопромышленников, эти ассигновки обходились Бутиным дороже собственных и увеличивали «брешь» в их капитале.

Более десяти лет М. Д. Бутину пришлось доказывать собственную платежеспособность в сибирских судах. Тогда в Сибири еще, не была проведена судебная реформа, и дела решались многолетней перепиской судебных инстанций. Наконец, Бутин выиграл дело в суде, но администраторы уже успели распродать важнейшие предприятия Бутиных, не забыв прихватить огромные гонорары за «управление». Если в декабре 1882 года актив фирмы был больше пассива на 2,3 миллиона рублей, то после деятельности «Администрации» образовался дефицит в 2,5 миллиона рублей. В итоге за десять лет торговый дом потерял более 5 миллионов рублей, а взыскать их с виновников не удалось. Ростовщический кредит разорил с помощью администраторов крупный в Сибири торговый дом «Братьев Бутиных», который в 1892 г. прекратил свое существование.

Подведем итоги. В XIX веке происходит активное заселение Сибири. Интенсивно изменяется экономический уклад

региона. Характерным становится расширение торговых связей. Меняется и организация хозяйственной деятельности. Главную роль начинают играть торговые предприятия, большинство которых основывалось на партнерстве и семейном бизнесе. Широко используется наемный труд приказчиков, лавочных сидельцев, конторщиков. Не последнюю роль в развитии бизнеса играют помощники купца, так называемые торговые представители или доверенные. Умелая организация дела, учет быстро меняющейся конкурентной среды, правовой базы, — становятся залогом успешности бизнеса даже в столь отдаленном от центра России регионе как Юго-Восточная Сибирь.

Примечания

¹ Шахеров В. П. Города Восточной Сибири в XVIII–первой половине XIX вв. Иркутск, 2001. С. 31.

² Государственный архив Читинской области (ГАЧО). Ф. 1. Оп. 1. Д. 14292. Л. 8.

³ Федоров А. Ф. Торговое право. Одесса, 1911. С. 3.

⁴ Общие правила о сборах по торговле в пользу казны содержатся в Уставе о прямых налогах (раздел II), а о сборах по некоторым отдельным отраслям — в различных акцизных уставах. Вместе со сборами в пользу казны взимались сборы в доход города, земства, купеческого сословия и пр.

⁵ Гончаров Ю. М. Городская семья Сибири второй половины XIX–начала XX в. Барнаул, 2002. С. 211.

⁶ Государственный архив Иркутской области (ГАИО). Ф. 153. Оп. 1. Д. 794. Л. 25.

⁷ Медведев С. Приказчик книжного магазина // Земля Иркутская. 2002. № 2. С. 74.

⁸ Носенко Д. А. Устав Торговый. М., 1892. Ст. 16–17.

⁹ РГИА. Ф. 23. Оп. 7. Д. 450. Лл. 282–285.

¹⁰ Там же. Л. 292 об.- 293.

¹¹ Медведев С. Указ. соч. С. 72.

¹² Устав Торговый // Свод законов Российской империи. Т. II. Ч. 2. СПб., 1857. С. 30.

¹³ ГАИО. Ф. 160. Оп. 3. Д. 595. Л. 16.

¹⁴ Сибирская мысль. 1912. 2 апреля (№ 96). С. 3.

¹⁵ ГАЧО. Ф. 21. Оп. 1. Д. 403. Л. 215.

¹⁶ Федоров А. Ф. Указ соч. С. 167.

¹⁷ Потанин Г. Н. Города Сибири // Сибирь и ее современное состояние и нужды. СПб., 1908. С. 242.

¹⁸ Федоров А. Ф. Указ соч. С. 249.

¹⁹ Там же. С. 292.

²⁰ Пешкова О. В. Деятельность торгового дома «Братьев Бутиных» // Сибирский город XVIII–начала XX веков. Иркутск, 2002. С. 140–141.