

Социально-психологические факторы становления и развития русского купечества

Т. И. Артемьева, В. А. Кольцова** (Москва)*

** кандидат психологических наук, Институт психологии РАН
** доктор психологических наук, профессор, Институт психологии РАН;
e-mail: fotus@mail.ru*

Рассмотрены история и социально-психологические факторы становления и развития русского купечества, особенности его предпринимательской деятельности. Обоснована роль купцов как активного предприимчивого слоя общества, провозвестников зарождающихся в недрах феодализма капиталистических отношений. С опорой на исторические источники выделены психологические черты типичных представителей русского купечества.

Ключевые слова: русское купечество, социально-психологические факторы становления и развития русского купечества, предпринимательская деятельность, психологические черты типичных представителей русского купечества.

Постановка проблемы

Центральное место в трудах А. В. Брушлинского последнего периода его творческой деятельности занимала проблема субъекта. Развивая идеи С. Л. Рубинштейна, выдвинутый и разработанный им субъектно-деятельностный подход в психологии, он с системных позиций исследовал феномен субъекта как целостное образование, интегрирующее в себе все структурные уровни человека – биологический, психологический, социальный, духовный. От рассмотрения природы и сущности субъекта, его свойств и проявлений, А. В. Брушлинский далее перешел к обоснованию принципа субъек-

Работа выполнена по гранту РФФИ, проект № 18-013-01075 «История становления предпринимательства в России».

екта, расширив и углубив тем самым методологические основания современной психологии.

Представляет интерес идея А. В. Брушлинского о том, что субъектом может выступать не только человек, но и социальные общности разного уровня — группы, общество в целом.

В качестве основных свойств субъектности в работах К. А. Абульхановой и А. В. Брушлинского выделяются активность, инициативность, ответственность, способность к творческому решению задач и разрешению возникающих противоречий.

Указанные положения использовались нами как исходные методологические основания в исследовании социально-психологических факторов генезиса и развития русского купечества как особого социального сословия, субъектов инновационного развития в условиях общественного строя России XVIII—начала XX в.

Становление и развитие купечества в России: историческая справка

Купечество представляло собой третье — после дворянства и духовенства — сословие в России в XVIII—начале XX в. Исходно его основной сферой деятельности выступала торговля. Так, русские уже в Древней Руси осуществляли торговлю как на территории своей страны, так и в сопредельных с Россией государствах. По Днепру, являющемуся «питательной артерией народного хозяйства», они связывались с другими странами, втягиваясь «в сложное торговое движение, которое шло тогда в юго-восточном углу Европы» (Ключевский, 1993, с. 87). Главными статьями русского вывоза являлись лесные богатства — пушнина, воск, мед лесных пчел.

Известны даже случаи посещения русскими купцами и далеко расположенных от России стран. Наиболее ярким примером является путешествие тверского купца и писателя XV века Афанасия Никитина «За три моря» — в далекую Индию.

Соответственно, в Древней Руси для обозначения купечества использовались два термина: «купец» — житель города, занимающийся торговлей, и «гость», представитель торгового слоя общества, осуществляющий торговые операции в других странах. Позже, в XIII в., было введено объединяющее эти определения понятие «торговец».

В XVI в. купцы вместе с ремесленниками составили сословие посадских людей. Пополнение рядов купечества происходило за счет включения в его состав выходцев из мещан (посадских людей) и «торгующих крестьян».

Постепенно происходило проникновение купечества в сферы промышленного и сельскохозяйственного производства. Возрастание роли купечества в хозяйственной жизни страны привело к его выделению в XVIII в. в отдельное сословие. Были учреждены три купеческие гильдии, принадлежность к каждой из которых определялась размером капитала купца. В 1775 г. произошло законодательное оформление привилегированного гильдейского купечества, включающего промышленников, крупных и средних купцов, представителей банковского и ростовщического капитала.

«Жалованная грамота городам» 1785 г. закрепила права и привилегии купечества: освобождение от телесных наказаний, податей, рекрутской повинности (для части купцов), возможность беспрепятственного передвижения по стране и осуществления зарубежных поездок, получение за успешную деятельность статуса Почетного гражданства.

В конце XIX в. гильдейское купечество испытывает все более сильную конкуренцию со стороны торгово-промысловых крестьян. Купеческое сословие в это время утрачивает свой замкнутый характер: в него вливаются представители других сословий, как низших — мещане, крестьяне, ремесленники, так и высших — дворяне, чиновники (Волков, 2018). В торговле участвовал и царский двор. Так, Московские государи в XVI—XVII вв. отдавали предпочтение среди ввозимых товаров золоту, серебру, драгоценным камням и сделанным из них украшениям, посуде, и вывозили различные товары, «не пренебрегая ничем, так что продавали мякину и солому». Михалон отмечал, что на царских пирах «подаются большие кубки, золотые и серебряные, называемые *соломенными*, т. е. сделанные на деньги, вырученные от продажи соломы» (цит. по: Ключевский, 1918, с. 165). Позже в Россию начали ввозиться произведения европейского и восточного художественного творчества, пополняющие коллекции живописи и прикладного искусства, хранящиеся в Эрмитаже и царских дворцах.

Следует отметить, что внешняя торговля являлась важным источником пополнения казны: кроме традиционных вывозимых из России товаров (лен, пенька, мед, воск, продукты сельского хозяйства и т. д.) государство получало большой доход от продажи пушнины и икры. «Казна и сама была главным купцом в Московском государстве; кроме продажи произведений, поступавших в нее государственным порядком, она совершала и другие выгодные обороты, скупая и перепродавая с большими барышами внутренние и привозные товары» (там же, с. 169).

За особые заслуги перед обществом (успешную предпринимательскую деятельность, благотворительность) наиболее именитые купцы удостоивались дворянских титулов.

В условиях феодальной России купечество составляло социальную группу активных предприимчивых, пассионарных людей, провозвестников зарождающихся в недрах феодализма капиталистических отношений. Вырастающие на русской почве, вышедшие из народных масс благодаря собственному труду, находчивости, инициативности, активности, стремлению к достижению поставленной цели и готовности для этого к риску, купцы, в отличие от дворянства, были заинтересованы не в консервации и сохранении существующего социально-экономического строя, а в прогрессивном, поступательном развитии страны. Купечество стало основой формирования промышленной, торговой и финансовой буржуазии.

В основной своей массе купцы связывали собственную успешность с процветанием России, укреплением ее экономического и культурного уровня, геополитического положения. Подтверждением этого является широкомасштабная благотворительная деятельность, реализуемая лучшими представителями купечества.

Социально-психологические условия становления и развития русского купечества

Каковы же социально-психологические условия становления и развития предпринимательской торгово-промышленной деятельности русского купечества?

Одним из первых к анализу положения купечества в России обратился известный историк, предприниматель и государственный деятель Василий Никитович Татищев (1686—1750), который дал в своих работах блистательный анализ разных сторон жизни русских людей, отразил их ментальные характеристики.

Татищев входил в «ученую дружину» Петра I и был признан его современниками одним из образованнейших людей своего времени. Круг его интересов был чрезвычайно широк — от археологии, сельского хозяйства, горного дела до философских вопросов познания. В образовании он видел важнейший фактор укрепления мощи России, утверждал, что ум — «источник всех деяний человеческих». Высоко оценивая профессиональное образование, Татищев при этом справедливо отмечал, что специальное образование должно базироваться на общем.

В российскую историю Татищев вошел и как видный государственный деятель. В 1734 г. Татищев был направлен на Урал «для раз-

множения заводов», затем последовало его назначение главным начальником заводов в Сибири и Перми. Перед ним поставлена задача создания заводов и налаживания их работы.

В годы правления Бирона Татищев подвергся опале: был отстранен от работы в связи с обвинением в финансовых нарушениях и взятках. После воцарения Елизаветы Петровны его знания и опыт вновь оказались востребованными. Ему была предложена работа в комиссии по Калмыкии и пост губернатора Астрахани.

В работах Татищева «Представление о купечестве и ремеслах», «Краткие экономические до деревни следующие записки» и др. обсуждаются вопросы развития государства, предлагаются меры по повышению экономического уровня страны, эффективности предпринимательской деятельности.

Большие надежды Татищев возлагал на русское купечество, определяя его как активный, деятельный слой общества, обеспечивающий экономическое процветание государства: «...все доходы государственные, какого б оные звания ни были, единственно от купечества происходят... сколько порядочное купечество областям богатств, силы и славы умножает» (Татищев, 1979, с. 392). В связи с этим отмечается, что в России «давно о пользе купечества русского прилежали»; цари ценили его и старались способствовать развитию торговли.

В целях обеспечения успешного развития торговли Татищев предлагает упорядочить ярмарочный торг, ввести кредиты для купечества, усовершенствовать таможенную службу, а также решительно искоренять обман, воровство, подлоги, взяточничество и казнокрадство.

Требует улучшения и внешняя торговля, которая пришла в большой беспорядок из-за нерационального использования «пристаней морских» и других хозяйственных недоработок.

Серьезной проблемой, согласно Татищеву, является низкое качество продукции, приобретаемой купцами для реализации у ремесленников, что обусловлено стремлением производителей получить больше выгоды при меньших вложениях средств в производимый товар*: «...ремесленники, не видя никакого о себе учреждения, вместо надлежасчей от них пользы вредными являются, ибо все их рукоделия прилежат токмо как бы дешевле сделать и, тайно в работе своровав, купца обмануть и в убыток ввести, как то часто случается видеть, что под сапоги и башмаки меж подошв для показания жестокости береста, в шеры меж ремнями лоскутья мелкие и лыка зашивают, серебряники и золотари прибавкою меди и мышьяка портят,

* Здесь и далее орфография источника сохранена.

каретники и столяры из сырого леса делают и мездриным клеем клеят, железо кладут самое бездельное, так что, купя иногда корету или стол, до двора не доведши, принужден починить, а смотрения и за такое воровство наказания нет» (там же). Речь идет не об отдельных случаях обмана, а об устойчивой тенденции, укоренившейся в хозяйственной жизни страны. Как пишет Татищев, «и единым словом сказать, нет ни одного ремесла или рукоделия, которое у нас делается и в редах продается, чтоб какого коварства и обману не было, что не токмо стыд, но государственный убыток, что мы весчи каких со избытком дома иметь можем, принуждены с убытком и усчербом наших ремесленников из других государств купить» (там же, с. 397).

Для исправления негативных явлений в предпринимательской деятельности необходимо, по мнению Татищева, организовать надлежащий контроль над качеством продукции: «...в знатных купецких городех определить меклеров, однако жоных, кроме приморских, нигде не определено и законов им не предписано; чрез что многие плутовства и вредительные обманы видим, например, в Москве неможно вина цельного сыскать, которое они, перепортя, продают и многим незнающим тяжкие болезни наносят... Какое великое множество чаю привозят, но все гнилой и негодной, и едва можно чрез друга или из казны хорошого сыскать» (там же).

Читая эти строки сегодня, отчетливо осознаешь «переключку времен» — проблемы, которые препятствовали экономическому росту России во времена Татищева остаются столь же актуальными и сегодня, и так же по прошествии более двух с половиной веков тормозят ее развитие.

Недовольство русского купечества вызывало предоставление правительством льгот при осуществлении торговли в России иностранным торговым компаниям. Действуя с помощью льгот, полученных благодаря лоббированию их интересов, английские купцы «давили русских торговых людей; последние чувствовали свое бессилие пред богатыми и ловкими английскими купцами, которые действовали соединенными силами, систематически; русские торговые люди не могли стянуть с ними и ненавидели их за их привилегированное положение в России**» (Ключевский, 1918, с. 289).

Разорительными для купцов являются также существующие в стране откупы и подряды. «Ничим так наше купечество разоряется, как откупами и подрядами», — пишет Татищев.

* Тягаться, конкурировать.

** Торговые льготы для английских купцов на внутреннем рынке России были отменены в 1649 г.

При этом подчеркивается, что невыполнение фискальных обязательств зависит, как «от беспутства самих купцов», так и «от судей и приказных служителей». Говоря о «беспутстве купцов», Татишев выделяет следующие моменты: «1) первое, подряжаясь тайно других, чтоб от торгу отстали, купить; 2) второе, порук також дачами притягивают; 3) прежде, нежели подряд или откуп исправил, затевают из прибыли дома и церкви строить, судей и подъячих потчивая, пиры богатые строят, платья на себя и жен не по пристойности богатое делают, чтоб, видя их наружно богатых, более верили им, на что иногда с великим ростом по 20 и 30 на сто деньги занимают и тем себя и порук разоряют, чего магистраты не надзирают... который купец будет со шляхеством или приказными водиться, с ними пировать и веселиться, то уже, конечно, вскоре банкротом будет...» (Татишев, 1979, с. 398–399).

Таким образом, расшифровывая свое представление о «беспутстве купцов», Татишев отмечает такие негативные проявления купеческих нравов, как хитрость и обман в ведении бизнеса, непродуманные траты полученных доходов в ущерб выполнения налоговых обязательств, стремление к приобретению роскошных предметов обихода (одежды) для внешней демонстрации своего богатства (как говорили в русском народе, желание «пустить пыль в глаза»), склонность к кутежам, застолям, разгульному времяпровождению, подкуп судей и чиновничества.

Психологические характеристики русского купечества

Для купцов как выходцев из народных масс были характерны основные черты русского национального характера, одни из которых способствовали успешности их предпринимательской деятельности, другие — препятствовали ее осуществлению.

Так, купцов отличала такая черта, как сметка, присущая русскому народу в целом и проявляющаяся в деловой сфере в быстром и интуитивном нахождении правильного решения в тех или иных жизненных ситуациях. Характеризуя эту черту характера русского народа, действительный тайный советник, сенатор, писатель князь Николай Григорьевич Вяземский (1769—1846) писал: «Русская сметка слывет отличительной народной чертой, но она не является следствием сознательной логической работы ума, — готовое решение сразу является в мыслях русского, часто поразительно меткое, т. е., иными словами, в нем развита поразительно подсознательность» (Вяземский, 1909, с. 38).

Сметка проявляется и в гибкости мысли, умении находить «обходные пути», оптимальные способы разрешения возникающих

проблем. На это указывает известный русский историк, заслуженный профессор Московского университета, академик Императорской Санкт-Петербургской академии наук, председатель Императорского Общества истории и древностей российских при Московском университете, тайный советник Василий Осипович Ключевский (1841–1911). «Природа и судьба, – пишет он, – вели великоросса так, что приучили его выходить на прямую дорогу окольными путями. Великоросс мыслит и действует, как ходит. Кажется, что можно придумать кривее и извилистее великорусского проселка? Точно змея проползла. А попробуйте пройти прямее: только проплутаете и выйдете на ту же извилистую тропу» (Ключевский, 1993, с. 74).

В немалой степени способствовала купеческому бизнесу и такая черта русского народа, как «бывалость», выразительно описанная известным белорусским историком, политическим публицистом и издателем Михаилом Осиповичем Кояловичем (1828–1891): «Исторический хозяин большой земли, русский человек любит передвигаться, видеть многие свои страны, и этим путем вырабатывает в себе особого рода просвещение и житейскую мудрость, что так прекрасно обозначается русскими словами „бывалость“, „бывалый человек“» (Коялович, 1883, с. 77).

Он же выделяет такие черты русских, важные для организации продуктивных деловых отношений, как «спокойное самообладание и умение найтись», «гражданскую и религиозную гуманность». Последнее, как нам представляется, выступает основой толерантного отношения к другим людям, представителям разных этносов и культур. Коялович пишет: «Видя в своем отечестве многие, весьма различные этнографические группы, попадая часто в такое положение, что и сам на краю гибели получает неожиданную помощь от чужих людей, и подает ее по человечеству и другим совершенно неизвестным людям, русский человек вырабатывает в себе прекрасную особенность – гражданскую и религиозную гуманность, или, по-русски, – человечность» (там же).

Серьезное влияние на деятельность и психологию купечества оказывали глубокая религиозность как корневая черта русского менталитета и духовные идеалы российского общества, задаваемые христианской православной культурой, в которой богатство рассматривалось не как ценность и способ получения удовольствий, а, прежде всего, как возможность делать добро, служить людям (Кольцова, Федоркова, 2000, 2011; Федоркова, 2000). Согласно Н. А. Бердяеву, «русский буржуа, наживаясь и обогащаясь, всегда чувствует себя немного грешным» (Бердяев, 1990, с. 24). Этим определялась огромная благотворительная деятельность, осуществляемая лучшими пред-

ставителями купеческого сословия. О ее масштабах пишет известный русский купец, меценат В. Рябушинский, отмечая, что между именитыми родами шло соперничество в том, «кто больше для народа сделает» (цит. по: Гавлин, 1996).

Представляют интерес отзывы иностранцев о русских купцах. Ими отмечается существенное различие в нравах купцов разных русских городов. Так, по словам С. Ф. Герберштейна, новгородцы и псковитяне «отличались прежде обходительностью, торговые дела вели добросовестно, без хитрости и обмана; но со времени поселения между ними москвитян нравы в Пскове, как и в Новгороде, изменились к худшему» (цит. по: Ключевский, 1918, с. 243). Совершенно иная характеристика дается купцам других русских городов, прежде всего Москвы. «Они, — пишет Герберштейн, — ведут торговлю с величайшим лукавством и обманом. Покупая иностранные товары, они всегда понижают цену их наполовину, и этим поставляют иностранных купцов в затруднение и недоумение, а некоторых доводят до отчаяния; но кто, зная их обычаи и любовь к проволочке, не теряет присутствия духа и умеет выждать время, тот сбывает свой товар без убытка. Иностранцам они все продают дороже... Если при сделке неосторожно обмолвишься, обещаешь что-нибудь, они в точности припомнят это и настойчиво будут требовать исполнения обещания, а сами очень редко исполняют то, что обещают. Если они начнут клясться и божиться, — знай, что здесь скрывается обман, ибо они клянутся с целью обмануть.... Есть у них обычаи ставить себя посредниками между продавцом и покупателем и, взяв подарки особо и с той, и с другой стороны, обеим обещать свое верное содействие» (там же, с. 299–300).

По свидетельству А. Олеария, «московские купцы высоко ставили в купце ловкость и изворотливость, говоря, что это — дар Божий, без которого не следует и приниматься за торговлю. Один голландский купец, самым грубым образом обманувший многих из московских торговых людей, приобрел между ними такое уважение за свое искусство, что они, нисколько не обижаясь, просили его принять к себе в товарищи в надежде поучиться его искусству» (там же, с. 301).

Возникает вопрос о том, насколько объективными и непредвзятыми являются эти свидетельства: во-первых, их авторы пишут о своих конкурентах, с которыми велась жесткая борьба за рынки сбыта товаров; во-вторых, предъявляемые русским купцам обвинения касаются деяний, не выходящих за рамки естественных для сферы торговли отношений, ориентированных на получение прибыли, и уж явно менее тяжких, чем использование полученных путем подкупа должностных лиц преференций в осуществлении торгов-

ли в России иностранными купцами. Здесь речь идет уже о заведомо недобросовестной конкуренции.

Конечно, отечественное купечество нельзя рисовать одной краской, ибо оно несло в себе те глубокие противоречия национального характера, о которых писали многие исследователи русского народа. Так, согласно Николаю Онуфриевичу Лосскому, мыслителю, представителю *русской религиозной философии*, одному из основателей направления *интуитивизма в философии* (1870–1965), «страстность и могучую силу воли можно считать принадлежащими к числу основных свойств русского народа. Но в русском народе встречается и „обломовщина“, та ленность и пассивность, которая превосходно изображена в романе Гончарова „Обломов“. Русскому человеку свойственно стремление к абсолютно совершенному царству бытия и вместе с тем чрезмерная чуткость ко всяким недочетам своей и чужой деятельности. Отсюда часто возникает охлаждение к начатому делу и отвращение к продолжению его; замысел и общий набросок его часто бывает очень ценен, но неполнота его и потому неизбежные несовершенства отталкивают русского человека, и он ленится продолжать отделку мелочей» (Лосский, 1857, с. 89). В русском национальном характере совмещаются нацеленность на приобретение необходимых средств существования и «презрение к мещанству... именно презрение к буржуазной сосредоточенности на собственности, на земных благах, на том, чтобы „жить как все“, иметь хорошую обстановку, платье, квартиру» (там же).

Согласно В. О. Ключевскому, необыкновенная работоспособность русского человека уживается с неумением и нежеланием трудиться систематически.

Доброта и отзывчивость русских людей сочетаются с проявлениями жестокости; опора на собственные силы – с надеждой «на авось».

«Печально то, – пишет Н. О. Лосский, – что иногда весьма противоположные свойства, добрые и дурные, совмещаются в одном и том же русском человеке» (там же).

Литература

Бердяев Н. А. Судьба России. Опыты по психологии войны и национальности. М., 1990.

Волков М. Я. Купечество в России.

Вяземский Н. В. Восточные славяне. Русские. Сербы и болгары. СПб., 1909.

Гавлин М. Российские Медичи. Портреты предпринимателей. М., 1996.

- Ключевский В. О.* Сказания иностранцев о московском государстве. Пг., 1918.
- Ключевский В. О.* Российская история: Полный курс лекций. Лекция VIII. М., 1993.
- Кольцова В. А., Федоркова И. Р.* Социально-психологический портрет московского купечества конца XIX—начала XX веков // Проблемы субъекта в психологической науке. М., 2000.
- Кольцова В. А., Федоркова И. Р.* Деятельность Московского купеческого общества как модель социально и духовно ориентированной предпринимательской культуры // Актуальные проблемы психологии труда, инженерной психологии и эргономики. Вып. 2. М., 2011. С. 598—612.
- Коялович М. И.* История живучести русского народа и его культурные особенности. СПб., 1883.
- Лосский Н. О.* Характер русского народа. Париж, 1957.
- Татищев В. Н.* Избранные произведения. Л., 1979.
- Татищев В. Н.* Научное наследство. Т. 14 «Записки, письма 1717—1750». М., 1990.
- Татищев В. Н.* История Российская. Т. 1. СПб., 2003.
- Федоркова И. Р.* Психолого-историческая реконструкция Московского купеческого общества как субъекта предпринимательской активности: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 2000.

Socio-psychological factors of formation and development of the russian merchants

*T. I. Artemeva**, *V. A. Koltsova*** (Moscow)

* Candidate of Psychology, Institute of Psychology RAS

** Doctor of Psychology, Professor, Institute of Psychology RAS

The article describes the history and socio-psychological factors of the formation and development of the Russian merchants, especially its entrepreneurial activity. The role of merchants as an active enterprising layer of society, harbingers of capitalist relations arising in the depths of feudalism is substantiated. The psychological features of typical representatives of the Russian merchants are highlighted on the basis of historical sources.

Keywords: Russian merchants, socio-psychological factors of formation and development of Russian merchants, entrepreneurial activity, psychological traits typical representatives of Russian merchants.