

Боханов А.Н.

Крупная буржуазия России. Конец XIX века - 1914 год

М., "Наука". - 1992

ФОРМЫ И СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

АКЦИОНЕРНЫЕ АССОЦИАЦИИ: ХОЗЯЕВА И РАСПОРЯДИТЕЛИ

ЧАСТЬ 2. ФОРМЫ И СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. АКЦИОНЕРНЫЕ АССОЦИАЦИИ: ХОЗЯЕВА И РАСПОРЯДИТЕЛИ

Рыночную экономику всегда отличает многообразие видов и форм хозяйственной деятельности. В частновладельческом секторе ее можно выделить две основные: индивидуальную и коллективную. Чем выше уровень развития производительных сил общества, тем больший удельный вес на рынке труда и капитала имеют именно ассоциированные структуры. В России самыми распространенными среди них были: товарищество (торговый дом) и акционерное общество (в паевой или акционерной форме).

Торговый дом - организационная и экономическая структура закрытого типа, объединяющая небольшой круг близких друг другу лиц, часто находившихся в семейно-родственных отношениях. Законодательно-правовой статус эта форма организации предпринимательских занятий получала в манифесте 1807 г. "О дарованных купечеству новых выгодах, отличиях, преимуществах и новых способах к распространению и усилению торговых предприятий". Этим законодательным актом устанавливалось два вида "купеческих товариществ": полное и на вере (коммандитное общество). Приемы организации торговых домов оставались практически неизменными по существу вплоть до падения России

Основным нормативным документом при организации торгового дома считался фирменный договор, в котором фиксировались взаимные обязательства сторон, участвовавших в деле. Открытие деятельности торговых домов происходило явочным порядком и датой основания считалось время регистрации товарищеского соглашения в купеческих или административных органах местного управления. Учредительный же договор был и не бессрочным, или заключался на определенное время - от одного года до 10-15, а иногда и более лет. В каждом нотариально заверенном договоре, копия которого передавалась в одно из данных учреждений, указывалось число полных товарищей к распорядителям, их имена, звания, величина общего капитала и размер взноса каждого участника, а также род деятельности фирмы.

Два вида ассоциации капитала имели некоторые существенные отличия, законодательно зафиксированные. Так, согласно Уставу торговому, товарищество полное "образовывалось из двух или многих товарищей, положивших воедино действовать общим именем всех". В большинстве своем это были единолично-семейные предприятия. В полных товариществах граница между единоличным владением и коллективным была довольно условной. Существовавшая в России предпринимательская

практика, кстати сказать, не имевшая под собой никакой законодательной основы и опиравшаяся исключительно на предпринимательскую традицию, разрешала отдельному хозяину "при обширности торговых оборотов" употреблять фирму "торговый дом". Уже в XIX в. большинство сколько-нибудь значительных единоличных торгово-промышленных предприятий носили марку торговых домов, с добавлением в названии после фамилии владельца "и К". Среди торговых домов число фирм "по названию" было небольшим. Так, по данным на начало 90-х годов XIX в. их удельный вес не превышал 10% всего количества товариществ.

В то же время предприятия в форме коммандитных товариществ представляли более высокую степень ассоциирования. Согласно закону, они "образовывались из одной или многих товарищей, с приобретением одной или многих вкладчиков, которые вверяют первым известные суммы своих капиталов в большем или меньшем количестве". Главное отличие товарищества на вере от полного состояло в том, что здесь вкладчики доверяли свой капитал действительным руководителям дела, не участвуя непосредственно в управлении. Все участники подобных предприятий разделялись на две категории: на полных товарищей, несших неограниченную личную и имущественную ответственность по делам товарищества, и на вкладчиков, участвовавших в деле точно определенным капиталом, и в случае банкротства ответственных только в размере своих капиталов. Между полными товарищами и вкладчиками существовали и другие отличия, вытекавшие из сложившейся предпринимательской практики. Если взнос первых мог носить любую форму и выражался как наличными средствами, так и капитализированным имуществом, то вкладчики вносили свою долю исключительно в денежной форме. Распределение же прибылей происходило в соответствии с долей каждого участника. В конце XIX - начале XX в. многие крупнейшие торговые дома в форме коммандитных обществ объединяли капиталы и вклады многих отдельных собственников.

От товарищества на вере часто был лишь один шаг до высшей ассоциации в виде уставной компании. Вертикальное структурно-организационное развитие капитала: товарищество - акционерная компания было традиционным для многих купеческих торгово-промышленных фирм на протяжении всего XIX в. Большинство ведущих торговых домов со временем принимало форму акционерно-паевых предприятий. В качестве характерного примера подобной реорганизации можно сослаться на историю крупной торговой фирмы Елисеевых, возникшей как единоличное предприятие в Петербурге в 1813 г. В 1857 г. она была преобразована в полное товарищество, а с 1897 года действовала в качестве уставного паевого товарищества "Братья Елисеевы" с капиталом в 3 млн. руб.

Происходило и постоянное воспроизводство первичных ассоциированных структур. Особенно интенсивно учреждались торговые дома в конце XIX в., главным образом и период промышленного подъема 90-х годов. Примечательно, что из всей массы торговых домов, существовавших

в России в начале XX в., более половины возникло именно в указанное время. Достаточно широкому распространению товарищеских форм организации капитала несомненно способствовало то, что учреждение устава акционерно-паевой компании было сопряжено со многими трудностями: большой тратой времени, значительных средств и часто с непредсказуемыми результатами. В то время образование товарищеских обществ не было связано с системой сепаратного законодательства. Возникали они явочным порядком, и крупнейшие коммандитные товарищества по своей организационной структуре и масштабам деятельности часто являлись как бы безуставным вариантом акционерной компании. Привлечение «кладчиков к деятельности этих товариществ осуществлялось в большинстве своем путем реализации особых ценных бумаг акционерных обществ, не могли переходить из рук в руки, и не подлежали котировке на бирже.

Взгляд на торговые дома как на единоличные предприятия правомочен лишь тогда, когда речь идет о полном товариществе. 'Безоговорочное же отнесение всех торговых домов к числу единоличных предприятий не отражает реальную положения вещей. Коммандитные общества представляли структурную форму капитала, отражавшую начальный этап его ассоциирования. Поэтому нельзя согласиться и с простым отождествлением торговых домов и паевых обществ. Торговый дом и паевое товарищество - это различные уровни ассоциирования капитала, характеризующие качественно иные ступени его развития.

Элитный слой буржуазии неразрывно связан с высшим типом ассоциации капитала - акционерной компанией, ставшей основным функциональным элементом экономики. К началу- 1915 г. в акционерных предприятиях было аккумулировано более 70% всех производительных капиталов в России⁷. В этом социально-экономическом спектре следует искать ответ на вопрос о том, кто являлся истинным хозяином капиталистического хозяйства

Связь между собственником и акционерной ассоциацией могла иметь различные формы, но основу ее составлял принцип владения известной долей совокупного капитала, аккумулированного в определенном акционерном предприятии и дававшей право на соответствующую часть дохода. По мере развития и усложнения организации и структуры капитала, увеличивался разрыв между владельцем средств производств» и самим процессом производства. При господстве акционерной формы управленческие функции владельца часто переходили к наемным служащим, в руки определенных доверенных лиц, которым и передавались дела текущего управления.

Акция - типичнейший атрибут частновладельческой экономики - делала ее владельца соучастником производства, а количество акций определяло (во всяком случае, теоретически) степень влияния держателей на дела компании. Хотя каждое общество действовало на основании индивидуального устава, фиксировавшего цели и определенный набор правил функционирования, существовали единые принципы организации и деятельности руководства.

Типового акционерного устава в России не существовало, а общее законодательство, в вопросах внутреннего управления акционерных компаний, ограничивалось регламентацией ряда общих положений. В данном случае интерес представляет одна из статей Свода Гражданских законов, гласившая: "Учредители компании заведуют ее делами до тех только пор, пока она не будет приведена в окончательное образование, то есть пока не будут разобраны все акции, со взносом положенной за них уплаты... После сего общее собрание акционеров назначает, по собственному уже выбору, членов правления или директоров, в число коих могут, впрочем, выбираемы быть ли первоначальные учредители". Далее в законе говорилось, что "состав правления, равно как и сроки и порядок выбора его членом, определяются в частных уставах"⁸. В статье заключены два основополагающих принципа, характеризующих правовую основу формирования руководящего звена всех акционерных компаний. Во-первых, выборных характер высшей администрации, а во-вторых, тот, что правление могло избираться исключительно из числа акционеров, т.е. совладельцев капитала. Эти исходные нормативы очерчивали социальную границу между собственником или реальным хозяином и наемным служащим, вне зависимости от места последнего в административной иерархии акционерного общества.

В то же время деятельность администрации частных кредитных учреждений регламентировалась общим законодательством более детально. Так, согласно положениям Устава кредитного, "лица уже нанимающие административные должности в одном из банков (как краткосрочного, так и долгосрочного кредита) или обществ взаимного кредита, в том числе членов управлений или совета, не могут занимать должностей в других кредитных учреждениях (государственных и частных). Данное требование соблюдалось далеко не всегда и в XIX веке участие отдельных лиц в правлениях ряда кредитных предприятий получило широкое распространение. В законе особо оговаривалось, что "члены правления акционерного коммерческого банка, управляющий его делами и служащие в нем лица (за исключением членов совета) не могут пользоваться в этом банке кредитом в каком бы то ни было виде".

Весь контингент держателей ценных бумаг определенной компании можно условно разделить на две группы. На небольшое число тех, которые и управляли, и получали доходы; и на тех, связи которых с обществом ограничивались "стрижкой купонов". При этом, следует учитывать, что при равном вложении средств доходы активно функционировавших капиталистов несравненно выше, чем у остальных, так как помимо дивидендных доходов, они получили определенные (иногда весьма значительные) дополнительные средства из прибылей компании в виде окладов, таньем и особых премий.

Помимо директората, в крупных компаниях, занятых в первую очередь в железнодорожном, банковском и страховом деле, руководящий состав носил более сложную структуру и помимо собственно правления, занятого текущими делами, включал еще и совет. Роль последнего сводилась к наблюдению за деятельностью правления. В отдельных случаях функции

тесно переплетались и совет в соответствии со статьями устава принимал непосредственное участие в повседневной деятельности общества. Это было характерно для таких, например, банков как Русский для внешней торговли, Московский торговый, Московский купеческий и некоторых других. В руководящих подразделениях акционерных общества имелось и еще одно звено - ревизионная комиссия, избиравшаяся из акционеров, не входивших в состав правления и совета. Главная ее задача состояла в проверке отчета и баланса, представляемого собранию акционеров. В то время как члены правлений и советов акционерных обществ избирались на несколько лет, ревизионные комиссии обновлялись почти всегда ежегодно.

Такова в общих чертах модель формирования основных структурных частей выборной администрации акционерных компаний и перечень их главных функций. Вместе с тем следует подчеркнуть, что во многих конкретных случаях как сама процедура формирования, так и характер взаимодействия основных элементов руководства имели свои особенности, обусловленные специфическими чертами отдельных сепаратных актов. Изложенная же выше схема содержит главные и основополагающие принципы, зафиксированные в уставах отдельных компаний и отражавшие практику акционерного учредительства в России.

Выявить в сколько-нибудь полном объеме контингент акционеров практически невозможно. Сам процесс свободного обращения акций исключал возможность установить круг их владельцев. Таких сведений нет; ни в одной капиталистической стране мира. Не было их и в России. И здесь уместно сказать о следующем. В XX веке наиболее распространенными в России были анонимные или предъявительские акции, которые могли практически беспрепятственно переходить из рук в руки. В то же время в некоторых группах предприятий существовали именные акции и паи, процедура отчуждения которых была более сложной, но, в принципе, каких-либо ограничений для купли-продажи их не существовало. В одном из своих разъяснений Сенат особо признал, что именные паи являются "по существу своему письменными удостоверениями известной доли участия в предприятии" и что для перехода их "от одного лица к другому требуется только письменный акт". В качестве характерного примера нормативных ограничений, приведем выдержку из устава Товарищества мануфактур Н И Коншина и (Серпухове", в котором говорилось, что "владелец паев, желающий продать свои паи и не нашедший покупателей среди остальных пайщиков, должен уведомить о том Правление. Если, по объявлении о том Правлением владельцам паев, никто из них в течение месяца не приобретет предлагаемых к продаже паев по цене, назначаемой по взаимному соглашению, то владелец паев может затем распорядиться продажей паев в сторонние руки по своему усмотрению"

В соответствии с юридическими нормами правления обязаны были составлять списки акционеров, пожелавших принять участие в собрании акционеров, в которых указывалось число и номера акций, представленных отдельными лицами. Однако, если такие списки и сохранились в фондах

определенных компаний, о составить общую картину контингента держателей, привлекая эти первичные данные, практически нельзя. И дело даже не столько в степени сохранности документальных комплексов фондов управления акционерных компаний, а в том, что по этим перечневым ведомостям нельзя отличить фактическую собственника от номинального владельца. Принцип неприкосновенности частной собственности вообще исключал возможность регистрировать подобную информацию. В силу того фиксирование принадлежности дивидендного пакета носило исключительно формальный характер и в ведомостях указывался не фактический владелец, а лицо-представитель, что по сути своей далеко не одно, и то же"

Однако существовала одна категория акционеров которая поддастся персонификации и потом составе. Речь идем о руководителях акционерно-паевых обществ, и первую очередь о членах правления и советов. Данные лица являлись не только собственниками, но и олицетворяли тех, кто держал в своих руках рычаги управления. Как уже отмечалось, высший управленческий аппарат акционерно-паевых обществ в обязательном порядке избирался из среды акционеров-пайщиков. Однако даже формально, и соответствии с определенными статьями уставов, избранным мог быть далеко не каждый акционер, а лишь тот в распоряжении которого находился известный минимум дивидендных бумаг. Это автоматически исключало из круга возможных претендентов мелких держателей и отдаляло данные посты наиболее состоятельным лицам, В большинстве обществ минимальный размер управленческого пакета) колебался в пределах от 20 до 50 акций, но иногда выходил за указанные рамки.

Так, член правления Волжско-Камского коммерческого банка обязан был иметь не менее 80 акций, каждая по 250 рублей нарицательной цены. Даже если исходить из указанного номинала (биржевой курс в начале XX века был в 3-4 раза выше), то и тогда от члена правления требовалось внести минимум 20 тыс. рублей, что равнялось сумме годового содержания, установленного Министру торговли и промышленности в 1905 г. Эти акции, депонированные на особых счетах в кассе, являлись своего рода залогом, который должен был обеспечивать "добросовестную службу на благо общества". Стоимостное же выражение залоговых пакетов составляло отдельную статью баланса компании (т.н. "депозитные счета членов правления"). Когда "в интересах дела" к управлению привлекался какой-либо бывший видный сановник, или носитель громкой аристократической фамилии, он обязан был иметь директорский пакет. В том случае, если ранее он не являлся акционером, акции поступали в его распоряжение по цене не выше номинала, а общая сумма платежа на бумаги часто погашались определенными взносами за счет части управленческого жалования и тантьем данной лица.

Существовала определенная взаимозависимость между деловой респектабельностью общества и числом акций, позволявшим (хотя бы теоретически) стать членом руководства компании. Чем крупнее было предприятие, тем выше были ставки управленческого пакета. Так, из 37

коммерческих банков, оперировавших в России в начале XX века, у 25 управленческий пакет определялся уставами и 50 и более акций. В некоторых случаях этот рубеж был значительно выше. У четырех крупнейших петербургских банковских предприятий (Русско-Китайский, Международный, Частный, Учетный и ссудные банки) он составлял 100 акций.

Наиболее полная информация о составе руководителей-распорядителей уставных обществ содержится в серии специальных справочно-информационных изданий, которые для конца XIX - начала XX вв. имеются за ряд лет.

Что представляла из себя группа лидеров делового мира России накануне военных и революционных потрясений? В начале XX века, особенно в годы предвоенного финансово-промышленного подъема, предпринимательство бурно развивалось, а успехи в акционерной сфере были впечатляющими. С 1902 г. до середины 1914 г. число акционерных компаний увеличилось более чем на 150%, а их капиталы возросли почти вдвое. Неакционированные формы сохраняли заметное влияние лишь в винокурном, хлебомукомольном производствах и некоторых отраслях торговли. Усиление концентрации производства и централизации капитала проявлялось в том, что за указанный период заметно возрос средний показатель капитала на одно предприятие: в 1902 г. он составлял 1,6 млн. рублей, а в начале 1914 г. - 2,1 млн. рублей.

На первое июля 1914 г. в России действовало в общей сложности 2303 акционерных компаний. Из них: 2072 было российских, а 231 - иностранная, учрежденная за границей и допущенная к операциям в империи. Руководящий состав акционерных структур насчитывал 7278 лиц. Большая часть их входила в руководство лишь одной компанией. В то же время немногим более 20% занимало по несколько должностей. Перечислим полностью предпринимателей, имевших не менее двух постов в акционерно-паевых обществах, которые системой своего участия охватывали более двух третей общему количеству компаний.

Сводные материалы о российских предпринимателях до сих пор отсутствуют и предлагаемый перечень - первый опыт создания необходимого банка данных о "капитанах бизнеса". Работа такого рода сюжетно сложна, технически трудоемка, а результативность ее далеко не всегда предсказуема. Тому есть, много причин, но отметим лишь главные. Очень непросто, например, выявить и определить исходные, базисные материалы, позволяющие зафиксировать и самого предпринимателя, к роль его в определенном предприятии. Используемые справочно-информационные издания могут дать лишь самую общую картину, лишенную необходимой и важной детализации. Не всегда просто установить даже сам контингент руководителей акционерных компаний. Путем простого калькирования составов правлений и советов получить надежные данные не представляется возможным.

Во всех справочниках списки предпринимателей-распорядителей не приурочены к определенной дате. Составы же правлений часто обновлялись, а собрания акционеров, на которых и происходили подобные персональные перестановки, могли созываться круглый год и информация любого справочника очень быстро устаревала. Нижеследующий перечень отражает положение на середину 1914 года. Для получения максимально полной и адекватной информации приходилось широко пользоваться иными, более оперативными сведениями, в первую очередь из прессы, уделявшей много внимания деловой жизни России. Однако несравненно больше трудностей возникало на другом этапе. При всех отмеченных особенностях и неудобствах, получить сводный список директората или совета фирмы несравненно лет, чем провести социальную атрибуцию установленных лиц. Даже определить их сословную принадлежность очень трудно. Во всех указателях торгово-промышленных предприятий этот признак фиксировался лишь от случая к случаю. По тому здесь, как при установлении званий, чинов, профессии приходилось пользоваться единичными сведениями и различных архивных фондом и конкретно-исторических исследований, что специально в работе не оговаривается. В нижеследующий перечень включены лица, имевшие не менее двух должностей в акционерно-паевых компаниях

ЛИДЕРЫ ДЕЛОВОГО МИРА РОССИИ 1914г.

Абезгуэ И.М. - инженер-технолог, доверенный торгового дома "К. Вахтер и К". Директор-распорядитель Общества "К.Вахтер и К" (комиссионная техническая контора), член правлений: . Боровического завода огнеупорных изделий и канализационных труб; Для выделки облицовочного кирпича и других гончарных изделий в Боровичах.

Абельсон В.А. - помощник присяжного поверенного. Член ревизионной комиссии Русско-Английского банка, член правлений "Пламябой".

Абратмсон А.А. инженер путей сообщения, действительный статский советник. Член правлений: О-ва Московско-Казанской железной дороги, Елизаветградского электрического общества, Киевской городской железной дороги и Московского вагоностроительного завода.

Абрикосов Г.А. потомственный почетный гражданин, инженер. Член совета Московского Учетного банка, председатель правления товарищества "Ф.М.Шемякин и К" в Москве (столярная фабрика).

Абрумов Г.Н. - директор нефтепромышленного "П.Аршулайс", член правления Караунджского нефтегорнопромышленного общества.

Аван-Юзбаша хан Сагнакский - директор: Общества Еалах-Шушинской железной дороги, Саруханопо-Куринского общества (нефтяные промыслы), председатель правления нефтепромышленного общества "Сюник", член правления Товарищества Русского бензоло-англинового завода.

Авдаков Н.С. - горный инженер, действительный статский советник, Председатель Совета съездов представителей промышленности и торговли, член Государственного Совета по выборам. Директор Общества Северо-Донецкой железной дороги, председатель совета Продугля, председатель

правлений: Алексеевского горнопромышленного, Брянских каменноугольных копей и рудников, Ленского золотопромышленного товарищества; директор: Николаевских заводов и верфей, Русско-Уральского золото- и платинопромышленного общества; ответственный агент французского Горнопромышленного общества на Юге России.

Аацын П.И. - купец 1 гильдии, электротехник. Полный товарищ и распорядитель торгового дома "П.И.Авцын и К" в Ростове-на-Дону (полное товарищество) для торговли машинами заводов "Аугсбург-Нюрнорг". Председатель правления Общества "Телефон" в Москве, член правления "Глобтроттер" в Москве (фабрика изделий из американской фибры).

Азбелев И.П. - дворянин, отставной штабс-капитан Директор Русского общества перестрахований, управляющий делами С-Петербургского общества страхований, член правлений Северного пароходного общества,

Азбелев П.П. - дворянин, отставной генерал-майор флота. Директор электромеханического завода Общества "Дюфлон, Константинович и К", член правлений общества "Бахмутская соль", кандидат в члены правления Северного пароходного общества.

Акчурин Х.Т. - потомственный почетный гражданин Директор-распорядитель торгово-промышленного товарищества Тибсрбулата Акчурина в Симбирской губернии (торговля сукном), директор Старо-Тимошкинской мануфактуры (Симбирская губерния).

Акчурин Я.Т. - потомственный почетный гражданин. Член правлений Товарищества Тибсрбулата Акчурина, Старо-Тимошкинской мануфактуры (Симбирская губерния); директор-распорядитель Общества по химической переработке древесины (Петербург).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В конце XIX в. капитализм в России вступил в империалистическую стадию своего развития. Рост производства, концентрация и централизация капитала приводили к образованию монополий в различных отраслях народного хозяйства, которые уже в XX в. заняли ключевую роль в экономике. Стали заметны и государственно-монополистические тенденции. Именно в этот период происходило перерождение капитала в финансовый капитал, а банки заняли доминирующее положение. К началу первой мировой войны отмеченные процессы проявились со всей очевидностью.

Однако объективное и закономерное социально-экономическое развитие происходило при сохранении различных архаичных элементов и структур, мешавших свободному движению производительных сил. К числу основных относились самодержавие и латифундальное землевладение. Пережитки феодализма придавали органическим эволюционным процессам большую остроту. Чрезвычайно медленная капиталистическая реконструкция аграрного сектора ограничивала естественную экономическую и социальную базу всего капиталистического хозяйства.

Пережитки феодальной эпохи, проявлявшиеся не только в экономической и политической областях, но в сфере социально-

психологических настроений русского общества, не могли не сказаться и на социальных процессах. Буржуа-дельцу, являвшемуся истинным хозяином капиталистического общества в Западной Европе и в Северной Америке, в России приходилось доказывать и завоевывать свое право быть «первым среди остальных» в условиях архаичной сословно-бюрократической системы, где «большие деньги» не всегда давали «большую власть» и вызывали уважение. Это объясняет очевидный «эскапизм», характерный для определенной части капиталистов, их стремление уйти в другие области деятельности, пользовавшиеся большим общественным престижем. Однако чем дальше, тем очевиднее становилось торжество капитала. Буквально на глазах одного поколения распадалось сословное ранжирование общества и, хотя юридическая дифференциация населения сохранилась, применительно к крупной буржуазии она теряла свое значение.

Буржуазия периода империализма, олицетворением которой являлась в первую очередь финансовая олигархия, рекрутировалась из тех же социальных источников и теми же путями, что и во многих других капиталистических странах. Это подчеркивает объективность и универсальность классовообразующего процесса^[1]. В то время в России состав крупной буржуазии был этнически более разнородным, что являлось естественным для многонациональной страны. Начальная стадия консолидации крупной буржуазии протекала в России не в недрах сословно-корпоративных, этнических, религиозных или региональных структур, а в рамках монополий, объединявших разнородные социальные элементы общностью экономических интересов.

Если в домонополистический период господствовал индивидуальный капиталист, что обуславливало известную сословно-психологическую однородность класса, то на протяжении примерно двадцати лет, начиная с середины 90-х годов XIX в., в группе лидеров класса произошли заметные сдвиги^[2]. Изменились не только количественные характеристики, но и многие качественные показатели этого относительно немногочисленного слоя заправил делового мира. Ускорение процесса обращения и воспроизводства капитала, его обезличивание вызывали к жизни и иных носителей капиталистических отношений. Традиционный буржуа-купец хотя и сохранял позиции в верхнем эшелоне класса, по нему все чаще приходилось соседствовать и сотрудничать с теми, кто не прошел длительный процесс исторического развития на основе постепенного накопления капитала и последовательного расширения единолично-семейного дела.

Мощно и напористо утверждали себя дельцы, которые не были «обременены» ни солидными личными капиталами, ни семейными предпринимательскими традициями. Деловая хватка и умелое манипулирование фиктивным капиталом довольно быстро превращали их в

^[1] См.: Роль банков в усилении господства финансового капитала / Под. Ред. В.В.Щербакова, Г.П. Солоса, В.В. Мотылева М., 1985. С.74.

^[2] Идентичными во многом были социальные процессы, например во Франции. См.: Бунин И.М. Буржуазия в современном французском обществе М., 1978. с. 107, 14-118

действительных хозяев, возглавлявших ведущий монополистические объединения и принимавших важнейшие экономические решения. В этой кучке финансовых магнатов многие ранее прошли «школу казенной службы» и, занимая руководящие посты в банках и крупнейших компаниях, сохранили многочисленные связи в государственном аппарате. Подобное развитие, служившее одним из отражений государственно-монополистических тенденций и характерное для других капиталистических стран, проявилось в России в годы предвоенного промышленно-финансового подъема.

Качественно иные экономические условия империализма обуславливали и другие формы отношений в среде имущих, между буржуа-дельцом и дворянином-землевладельцем. Они постепенно приобретали характер взаимозависимости. Исследуя эту проблему применительно к Германии конца XIX в., немецкий историк Х. Хандке сделал вывод о том, что «монополистическая буржуазия возникала не в отрыве от класса крупных землевладельцев или где-то рядом с ним, а составляла важный и, может быть, даже важнейший элемент этого класса»^{3[3]}. Конечно, степень, масштабы и стадии этого процесса в России были иными, но и здесь социальная эволюция развивалась в том же направлении.

Перерождение «благородного сословия» в новых условиях диктовалось не субъективными «желаниями» или всего дворянства, или отдельных его групп, а жестокой экономической необходимостью, потребностью выжить в эпоху господства всемогущего капитала. Мир прибылей привлекал дворянство возможностью сохранить свое место наверху, извлекая такие доходы, которые в иных областях деятельности и другими путями получить было практически нельзя. Подобная эволюция приводила к тому, что в числе лидеров монополистической буржуазии оказывались крупные помещики и потомственные дворяне^{4[4]}. Интегрирование представителей дворянства в систему монополистического капитализма отражало генеральный процесс формирования единого буржуазно-помещичьего класса. Естественно, в этой области необходимы конкретные исследования, которые позволят выяснить характер экономической деятельности и структуру доходов дворянства, и в первую очередь его высших слоев в XX в.^{5[5]}

Анализ социально-экономических характеристик крупной российской буржуазии показал, что в предвоенные годы ее состав подразделялся на две основные фракции: плутократическую и финансово-технократическую. Первая представлена мощными семейными кланами, сформировавшимися на базе отдельных торговых промышленных фирм. Их трансформация в финансовую олигархию отражала закономерную эволюцию капитала и предпринимателя. С другой стороны, в этот период возникает новый тип

^{3[3]} Хандке Х. Социальное сближение и связи между немецким дворянством и буржуазией в конце XIX века // Крупные аграрии и промышленная буржуазия России и Германии в конце XIX—начале XX века. М., 1988. С. 171.

^{4[4]} См.: Фурсенко Л. А. Русский Вандербильт (К. И. Ярошицкий) // Вопр. ист. 1987. № 10.

^{5[5]} Думается, что большие возможности открывает изучение отдельных дворянских \ семейных архивных фондов.

дельца, который первоначально олицетворяет капитал-функцию, но очень быстро благодаря огромной административной власти и вытекающим отсюда финансовым возможностям перерождается в капиталиста-собственника. Рост экономической мощи финансовой олигархии увеличивался параллельно с усилением концентрации производства и капитала, что являлось общей закономерностью капитализма^{6[6]}. Однако монополистическая буржуазия в России, распоряжаясь колоссальными финансовыми ресурсами, не имела прочной социальной опоры. Слой лидеров оторвался от своих социальных резервов, и наиболее слабым элементом структуры были классовоцементирующие средние слои. Крупный делец и в XX в. оставался одинокой фигурой, не вызывающей симпатий и не имеющей общественной поддержки не только за пределами своей среды, но часто, и внутри ее. Быстрое перерождение буржуазии в монополистическую делало ее чрезвычайно уязвимой для любых социальных потрясений и заставляло искать поддержку у самодержавия. Этот роковой симбиоз новейшего капиталиста и феодального института обуславливал общественную и политическую слабость крупной буржуазии.

Проблему исторической бесперспективности самого предпринимателя и всего капиталистического способа производства в России нельзя сводить только к очевидным фактам малочисленности буржуазии, к ее этнической и сословно социальной неоднородности или к патернализму государства. Крупный предприниматель и сам становился властью, в его руках были основные средства массовой информации, многие органы местного (особенно городского) самоуправления. Он располагал ощутимой поддержкой в лице мощных предпринимательских организаций и либеральных партий, имел сильное «буржуазное лобби» в Государственной думе и в системе государственного аппарата. Но все это тем не менее не давало шанса на будущее. Не может не поражать та относительная легкость, с которой в России сошел на нет и сам капиталист, а в более широком смысле и весь мир имущих.

Этот феномен нельзя понять и объяснить без учета такого темного и судьбоносного фактора общественного развития, как специфика национального сознания. Известный русский философ С. Л. Франк уже в эмиграции справедливо заметил: «Трудно было поверить, что массовая экспроприация крупной, а отчасти даже „мелкой“ буржуазии может быть осуществлена так легко, при таком слабом сопротивлении, и, вероятно, сами круги, ее производившие, этого не ожидали. Собственников и собственнических интересов было в России очень много; но они были бессильны и были с легкостью попораны, потому что не было собственнического „миросозерцания“, бескорыстной и сверхличностной веры в святость принципа собственности»^{7[7]}

Здесь неизбежно возникает ряд взаимосвязанных и совершенно

^{6[6]} См.: Томас Д. Воротилы финансового мира. М., 1976. С. 11.

^{7[7]} Франк С. Л. По ту сторону «правого» и «левого» // Нонный мир. 1900. С. 219.

неисследованных вопросов: насколько основная часть населения, и в первую очередь крестьянство, была восприимчива к частнокапиталистическим ценностям; можно ли и дальше, в соответствии с традиционными представлениями, однозначно относить его к разряду буржуазии и является ли только факт наличия мелкой собственности надежным критерием для подобного социального деления? Простые ответы здесь ничего объяснить не могут. Но вряд ли можно спорить о том, что даже те представители верхов дворянства, функционально интегрированного в капиталистической системе, во многом сохранили мировоззрение и привычки своего сословия и не ощущали себя типичными буржуа. Интенсивное капиталистическое развитие и сопутствовавшие им социальные сдвиги произошли в России столь быстро, в таких ограниченных временных рамках, что не смогли качественно видоизменить консервативную небуржуазность сознания.

Еще более осязаемая «застылость» представлений характеризовала крестьянство. Вряд ли можно сомневаться, что даже у крепких сельских хозяев в массе своей отсутствовал тот психологический менталитет, который может дать поведенческий импульс к превращению труженика в капиталиста: рационализм, прагматизм, безусловный пиетет к собственности как таковой — и признает ее мерилем социального успеха. Хозяйство большинства русских крестьян функционировало на уровне общепринятой достаточности, а расширенное воспроизводство существовало лишь в ограниченных пределах.

Указанные факторы — большая и сложная тема, над которой много размышляли выдающиеся русские Мыслители в послеоктябрьский период. Анализируя грандиозный катаклизм 1917 г., Н. Л. Бердяев, например, одну из главных причин торжества радикальной доктрины видел как раз в той национально-психологической специфике, которой в советской историографии никогда не придавалось никакого значения. Русский философ и провидец (он еще в 1907 г. уверенно предсказал грядущую победу большевиков) констатировал, что «русскому народу всегда были чужды римские понятия о собственности. Абсолютный характер частной собственности всегда отрицался». По его убеждению, «русский народ никогда не был буржуазным, он не имел буржуазных предрассудков и не поклонялся буржуазным добродетелям и нормам»^{8[8]} Аргументирование подтвердить или опровергнуть подобные наблюдения и выводы историческая наука пока не может, но и оставлять их без внимания уже не вправе.

Многогранная история российской буржуазии нуждается в дальнейшей разработке. Представляется чрезвычайно важным расширять и углублять изучение закономерностей и характерных черт всего этого социума или наиболее значительных его составляющих: роль различных групп предпринимателей в конкретно-исторических условиях, социальную организацию и психологию, рычаги и способы воздействия на органы власти и т. д. Необходимо и подробно изучать деятельность общественной и культурной жизни России конца XIX — начала XX в. До настоящего времени

^{8[8]} Бердяев Н.А. // А. Истоки и смысл русского коммунизма. М., 1990. С. 49—50, 119.

таких работ чрезвычайно мало. Новые исследования позволят не только яснее представить облик российского предпринимателя и его исторические возможности, но и расширят представления о важнейших чертах развития общества в этот бурный и переломный период отечественной истории.

⁹¹¹ См.: Роль банков в усилении господства финансового капитала / Под. Ред. В.В.Щербакова, Г.П. Солоса, В.В. Мотылева М., 1985. С.74.

¹⁰²¹ Идентичными во многом были социальные процессы, например во Франции. См.: Бунин И.М. Буржуазия в современном французском обществе М., 1978. с. 107, 14-118

¹¹³¹ Хандке Х. Социальное сближение и связи между немецким дворянством и буржуазией в конце XIX века // Крупные аграрии и промышленная буржуазия России и Германии в конце XIX—начале XX века. М., 1988. С. 171.

¹²⁴¹ См.: Фурсенко Л. А. Русский Вандербильт (К. И. Ярошицкий) // Вопр. ист. 1987. № 10.

¹³⁵¹ Думается, что большие возможности открывает изучение отдельных дворянских \ семейных архивных фондов.

¹⁴⁶¹ См.: Томас Д. Воротилы финансового мира. М., 1976. С. 11.

¹⁵⁷¹ Франк С. Л. По ту сторону «правого» и «левого» // Нонный мир. 1900. С. 219.

¹⁶⁸¹ Бердяев Н.А. // А. Истоки и смысл русского коммунизма. М., 1990. С. 49—50, 119.