УДК 341.241“1700–1721”

МИТНО-КОМЕРЦІЙНІ ФАКТОРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ РОСІЇ В РОКИ ПІВНІЧНОЇ ВІЙНИ

О. М. Слісаренко
(Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро)

Здійснено аналіз нормативно-правової бази Російської держави в економічних відносинах за участі іноземного елементу в 1700–1721 рр.

Ключові слова: *імпортно-експортні операції; договір підряду; договір поставки; договір поруки; страхові платежі*.

In this article the author analyzes the legal tools, which was used by the Russian authorities for the regulation of import and export relations with the participation of foreigners in the years of the Great Northern War. The author points to the need and the importance of attracting foreigners to supply, first of all, weapons, equipment, as well as some high-tech goods and ship equipment that were not produced in Russia at that time.

The main form of import-export operations in Russia then became agreement contract and guarantee. In the Russian legislation was first introduced a number of elements borrowed from European legislation – the marine insurance payments, compensation for war risks, etc. Due to the active involvement of foreign merchants, mainly Dutch and English, at the first stage of the Great Northern war managed effectively to ensure the rearmament of the Russian army in the European sample (up to 1711). In the future, foreign trade was carried out mainly in the commodity sphere, and weapons dropped significantly, so the value of the foreign element in the import-export operations also decreased.

Key words: *import-export operations; contract; supply contract; surety agreement; insurance payments.*

Постановка завдання. В останній чверті XVII ст. Московська держава залишилась околицею Європи, яка дуже незначною мірою впливала на її життя. Насамперед це визначалося тим, що Московська держава була відрізана від морських шляхів сполучення: на півдні існував вихід лише в замкнений Каспійський басейн, а на півночі – через Біле море, в обхід Скандинавії, в дуже короткий навігаційний період – 4–5 місяців. Водночас, як не повільно розвивалося російське господарство, все гостріше й гостріше відчувалася потреба в інтенсифікації торгових відносин з передовими країнами Європи. В цей час активно зростала морська потужність Англії, ще не перейшла в стадію занепаду Голландія, поступово долучалися до світової торгівлі німецькі країни. Вони активно споживали російську сировину для будівництва власних торгових і воєнних флотів: смолу, дьоготь, ворвань, поташ, пеньку тощо. Однак північний торговий шлях через Архангельськ, переважно за кліматичних умов, не давав змоги значно нарощувати обсяги торгівлі, шляхи через Балтійське море майже повністю контролювалися Швецією, що переживала короткий час своєї

© О. М. Слісаренко, 2016

імперської могутності. Внаслідок цього іноземні купці зазнавали додаткових витрат у посередницькій торгівлі через шведські порти – Нарву, Ревель (Таллінн), Ригу, Штеттін (Щецин).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Хоча зовнішня торгівля Російської держави і вивчалася в достатньо помітних обсягах, однак увага авторів зосереджувалась на вивченні історичного матеріалу (кількісні та часові характеристики, напрями торгівлі, дипломатичний супровід). Вони майже ніколи не звертали увагу на юридичні моменти оформлення цієї торгівлі, її значення для перемоги Росії в Північній війні. Певним винятком може бути стаття московського історика В. Н. Захарова, опублікована ще в 1982 р., де частково згадуються окремі правові колізії імпортно-експортних операцій у Росії на початку XVIII ст., а також використано значний обсяг архівного матеріалу [1]. Певною мірою торкається даного питання ще більш рання стаття А. І. Юхта, опублікована в збірці до 250-літнього ювілею Полтавської битви. Однак головною метою цього автора було опрацювання питань матеріального забезпечення російської армії, тому в тексті є лише непрямі згадки постачання іноземними купцями відсутніх у Росії військових матеріалів. Питання організації торгівлі з іноземцями А. І. Юхт не розглядав [2]. Окремі моменти зовнішньої торгівлі Росії у XVIII ст. вивчались естонським істориком Х. А. Пійримяе, який зазначав, що "російський ринок просто не міг спожити такої кількості товарів", яку пропонували комерсанти з європейських країн. Аналізуючи особливості російської торгівлі через Нарву та Ревель, він далі підкреслює: "Можна додати, що не лише на прикордонному, але й на російському ринку в цілому не було такого широкого попиту на західноєвропейські товари, як на російські товари у Західній Європі" [3]. Х. Пійримяе стверджував, що всі останні десятиліття напередодні Північної війни загальний торговельний баланс Московського царства з Європою залишався додатним, а отже, московські комерсанти не відчували особливого дискомфорту, в тому числі митного, здійснюючи свої торговельні операції через шведські порти у Прибалтиці. Крім того, автор використовував деякі результати дослідження Т. С. Мінаєвої, опубліковані у 2009 р. [4] В українських же дослідженнях авторові не вдалося виявити якихось аналогічних матеріалів стосовно зазначеного періоду.

Мета статті – аналіз основних форм правового регулювання іноземної торгівлі в Російській державі в першій чверті XVIII ст. Автор ставить завдання визначити основний правовий інструментарій регулювання імпортно-експортних відносин петровської Росії із західноєвропейськими країнами, його ефективність і вплив на виконання головних політико-економічних завдань, що стояли тоді перед Росією.

---

[1] *Захаров В. Н.* Поставки западноевропейскими купцами оружия и военного снаряжения в Россию в начале XVIII века // Проблемы истории СССР. – 1982. – Вып. 12. – С. 53–67.

[2] *Юхт А. И.* Русская промышленость и снабжение армии обмундированием и амуницией // Полтава. К 250-летию Полтавского сражения. – М. : Изд-во АН СССР, 1959. – С. 210–228.

[3] *Пийримяэ Х. А.* Новая книга Арнольда Сома о торговле Таллина в XVII в. // Скандинавский сборник. – 1971. – Вып. XVI. – С. 280.

[4] *Минаева Т. С.* Беломорская внешняя торговля и таможенная политика России в XVIII в. // Российская история. – 2009. – № 3. – С. 52–57.

Увага зосереджена на європейському напрямі торгівлі як вирішальному для успіху Росії в Північній війні. Поза увагою залишились імпортно-експортні операції з Персією (Іраном) та Китаєм, оскільки цей напрям торгівлі забезпечував доставку предметів розкоші, а також невеликої кількості золотих зливків, що не мали значного впливу на стан російської економіки.

Виклад основного матеріалу. Новий російський цар Петро I намагався покращити торгову ситуацію у своїй країні, проте спочатку неправильно визначив напрями комерційних пріоритетів Московської держави – докладено значних зусиль для виходу в південно-західному напрямку, до ізольованих басейнів Азовського та Чорного морів. Збагнувши хибність своїх зусиль у даному напрямі, Петро I здійснив дипломатичну подорож у складі Великого Посольства в 1697–1698 рр. до країн Західної Європи. Саме тоді у нього сформувалося переконання в необхідності нової війни зі Швецією, тим більше, що склалася сприятлива політико-дипломатична ситуація. Саме в цей час у Швеції помер король Карл XI і на трон зійшов його п'ятнадцятирічний син Карл XII, чим вирішили скористатися країни, інтереси яких безпосередньо зачіпала шведська могутність, – Данія, Річ Посполита, Пруссія (Бранденбург), Саксонія. До їх союзу і вирішив приєднатись Петро I. У 1700 р. розпочалася Велика Північна війна. Однак країни-агресори несподівано для себе зустріли гідного суперника в особі юного Карла XII: протягом року він завдав важких поразок Данії, Росії та Саксонії. Це утримало від приєднання до союзників Пруссію, а Данія взагалі вийшла з війни. В Речі Посполитій розпочалася тривала громадянська війна між прибічниками прошведської та проросійської орієнтації. Фактично, Росія залишилася сам-на-сам із грізним, хоча й не численним ворогом.

Власне, перші роки Великої Північної війни нібито підтверджували непотрібність і небезпечність цієї війни для Московської монархії. Військові поразки показали неготовність армії та державного апарату, незрозумілість її цілей широким верствам населення, в тому числі переважній частині правлячого класу. Процес реформування збройних сил потягнув за собою, на фоні значних людських втрат, також зростання податкового тягаря, в тому числі на Гетьманщину. Водночас напруження не підтверджувалось помітними успіхами театра бойових дій аж до літа 1704 р., коли, нарешті, вдалося здобути важливі фортеці Дерпт і Нарву, останню – після тривалої другої облоги. Проте досить швидко знову розпочалася смуга невдач – болісна поразка Шереметьєва в Прибалтиці від військ Левенгаупта (липень 1705 р.), важка блокада московської армії в Гродно шведським королем, що фактично призвела до краху всіх зусиль Петра I попереднього року. Паралельно із цим поразка союзних військ (саксонців, поляків і росіян) під Фрауштадтом від корпусу шведського фельдмаршала Рьоншилда (лютий 1706 р.) і пізніше невдачі, серед яких дошкульна поразка козацького допоміжного корпусу під білоруським Клецьком (у квітні 1706 р.). В останньому бою великих втрат зазнали й українські козацькі підрозділи.

Стало очевидно, що російська армія потребує глибокого внутрішнього реформування, як організаційного, так і технічного. Насамперед слід було її переоснастити сучасним озброєнням. Молода російська мануфактурна промисловість як через об'єктивні, так і суб'єктивні причини не могла в достатніх обсягах і в стислі терміни виконати це завдання, тому треба було вдатися до широких закупівель зброї за кордоном. Основними видами товарів, що цікавили російське керівництво були

ручна вогнепальна зброя, холодна зброя, різноманітне навігаційне обладнання для кораблів, якісне сукно, кольорові метали, яких у Росії ще не розробляли: мідь, олово, свинець, але без яких неможливим було виробництво артилерії та боєприпасів. За перші десять років Північної війни західноєвропейські купці поставили в Росію майже 120 тис. рушниць і карабінів, майже 30 тис. пар пістолетів, понад 220 тис. клинків холодної зброї [5]. Таким чином, за рахунок імпорту російська армія була забезпечена стрілецькою зброєю приблизно на 60 %, а холодною зброєю – на 100 %, адже в Росії до 1711 р. не вдавалося налагодити виробництво якісної сталі для шпаг і клинків [6]. Деякий час доводилось навіть купувати певні види артилерійських снарядів, у чому сприяв англійський купець Ендрю Стейлс [7]. Не вироблялося довгий час у Московській державі і фарбоване сукно високої якості, яке йшло на обмундирування армії [8]. Отже, стає очевидним, що для забезпечення боєздатності російської армії зовнішня торгівля відігравала вирішальну роль у першій половині Північної війни і значною мірою – в другій її половині, коли закупівлі іноземної зброї суттєво зменшились, але все ще мали неабияке значення в забезпечені армії та флоту сукном і корабельним обладнанням.

Як же виконував державний апарат петровської Росії це завдання? Оскільки російське купецтво не мало значних зв'язків за кордоном і погано володіло умовами західноєвропейських ринків, воно не могло відіграти помітної ролі у задоволенні нагальних потреб російської армії. Тому Петро I вдався до залучення іноземних купців, частина яких тривалий час жила в Росії на основі підрядної форми постачання західних товарів до державної казни. Дослідники зазначають ще один мотив для розв'язання цієї проблеми саме в такий спосіб. Російським купцям під час закупівлі товарів за кордоном доводилося виділяти європейську валюту – талери (єфимки), яких у казні було обмаль. З іноземцями ж розрахунок ішов у російських рублях, які важко було реалізувати на європейських ринках. Це змушувало іноземних комерсантів після отримання розрахунку за контрактом закуповувати на російські рублі місцеві високоліквідні товари, як правило, сировину, яку легше було реалізувати в Європі [9]. Таким чином, російське срібло залишалося в основному на території країни, а водночас відбувалося ще й стимулювання збуту російських товарів, насамперед, необхідних для британського та голландського флотів: пенька, парусина, дьоготь, смола, щогловий ліс [10]. Основними контрагентами Росії в цей момент виступали Англія та Нідерланди (Голландія), а також

[5] *Захаров В. Н.* Поставки западноевропейскими купцами… – С. 57.

[6] *Юхт А. И.* Русская промышленость… – С. 219.

[7] *Кумок М. В.* Полтавская битва и роль России в европейской международной ситуации в оценке современников-англичан // Вопросы новой и новейшей истории. – 1985. – Вып. 31. – С. 95.

[8] *Татарников К. В.* Русская полевая армия 1700–1730. Обмундирование и снаряжение. – М. : Любимая книга, 2008. – С. 38.

[9] *Захаров В. Н.* Поставки западноевропейскими купцами… – С. 61.

[10] Донесения и другие бумаги чрезвычайного посланника английского при русском дворе Чарльза Витворта и секретаря его Вейсброда с 1708 по 1711 гг. // Сборник Императорского Русского Исторического Общества. – СПб. : Изд-во Императорской АН, 1886. – Т. 39. – С. 57.

Данія та деякі німецькі князівства, зокрема Ганновер. Слід при цьому мати на увазі, що Англія, Голландія та Ганновер готувалися до створення незабаром єдиної держави на підставі особистої унії, тому фактично вели узгоджену торговельно-економічну політику. Також згадані країни виступали союзниками у війні проти Франції за "іспанську спадщину" (розпочалася в 1702 р.), а це, очевидно, стримувало їх торгівлю зброєю з Росією.

Як уже згадувалось, основним регламентним документом зовнішньої торгівлі виступав у цей час договір підряду. За формою договір підряду передбачав такі моменти:

❖ по-перше, обсяги закупівель того або іншого озброєння чи спорядження (обсяги передбачалися найрізноманітніші – від кількох сотень до кількох десятків тисяч одиниць);

❖ по-друге, час виконання договору поставки (в переважній більшості випадків у першій половині року, з відкриттям весняної навігації);

❖ по-третє, в договорі поставки обумовлювалася ціна, а також надбавки за можливі ризики (оскільки йшла війна, деяка частина вантажів була перехоплена шведами і конфіскована як контрабанда); крім того, іноземні купці майже завжди наполягали на авансових платежах – від однієї третини до половини контрактної суми [11]. Натомість, державна скарбниця (казна) в особі чиновника завжди наполягала на фіксації правила "валюти угоди", яке згодом трансформувалося в теперішньому міжнародному приватному праві в колізійну прив'язку "lex monetaris". Петро I, як і його попередники, гостро відчував потребу в дорогоцінних металах, тому вдавався до примусового валютного обміну: розрахунок з іноземцями здійснювався в російських рублях за завищеним курсом. Усі іноземці-сучасники зазначають, що за реальної вартості європейського талера у 110–120 коп., він обмінюється за примусовим курсом у 80–85 коп. [12]. Це ж саме підтверджує і датський посланець у Росії цього часу після відновлення у 1709 р. військового союзу з Росією [13]);

❖ по-четверте, зазвичай угода передбачала також спосіб пакування товару – переважно в опечатаних ящиках, що розпаковувалися лише в Москві – кінцевому місці здачі товару. Договір передбачав при цьому присутність і підрядчика, котрий перевіряв збереження власних печаток або пломб.

Договір також передбачав додаткові умови, наприклад звільнення від митних платежів або в порту (Архангельськ), або в місці кінцевої поставки (Москва чи Петербург). Часто під час укладання договору казенні чиновники вимагали від іноземного підрядника завчасного надання зразків товару чи зброї. Це означало, що в ході прийомки товару здійснюватиметься процедура відповідності поставленого товару попередньо наданому зразку.

До додаткових умов можна зарахувати і зобов'язання з боку казни за власний рахунок доставляти закуплені товари з Архангельська до Москви чи Петербурга на ямських підводах у супроводі російської охорони.

---

[11] *Юхт А. И.* Русская промышленость… – С. 220.

[12] Донесения и другие бумаги… – С. 361–362.

[13] Записки Юста Юля, датского посланника при Петре Великом (1709–1711). – М. : Изд-во Московского ун-та, 1900. – С. 214.

Специфічною умовою договору підряду для XVIII ст. було одночасне підписання і договору поруки. Поручителів своєї надійності іноземець добирав самостійно, в кількості не менше трьох осіб (зазвичай чотири-п'ять), переважно з таких же іноземних купців, але не завжди своїх земляків. Ще краще, якщо серед поручителів були російські піддані, переважно купці або наближені до царя аристократи. Укладення договору поруки практично не залежало від суми контракту. Правда, дуже часто поручителі того чи іншого підрядника складали поручні записи в такий спосіб, що засвідчували лише отримання підрядником певної авансової суми і не брали на себе гарантій щодо поставки товару належної якості та в обумовлені терміни. Невідомо, чи приймали такі поручні записи чиновники російської казни через недосвідченість, чи були фінансово зацікавлені підрядником, простіше кажучи, одержували хабар. Проте якихось суттєвих скандалів, пов'язаних з неякісними чи невчасними поставками, автору статті виявити в джерелах не вдалося. Ймовірно, що для купців-іноземців дотримання власної честі та репутації було важливішим, ніж отримання миттєвої вигоди.

Без хабарів, однак, все ж не обходилося. В більшості країн Європи існувала заборона на торгівлю зброєю з приватними особами. Зокрема, це стосується Голландії – в той час головного постачальника зброї в Росію. А саме приватні купці, як уже зазначалося, були практично єдиним способом для російської влади організувати необхідні торгові операції – власного торгового флоту Росія ще не мала, а тому не могла виступати самостійним суб'єктом зовнішньої торгівлі. Доводилося чинити або дипломатичний тиск на голландський уряд, щоб він пропускав кораблі з придбаними товарами, або банально дурити голландських митників, наприклад, засипаючи баластним піском закуплені сталеві клинки для шпаг і палашів, як це було у 1702 р. [14] Слід гадати, що голландські митники не безкорисно неретельно оглядали кораблі. Голландські комерсанти-підрядники не посоромилися вказати на цю обставину під час здачі товару в Москві й просити компенсацій на покриття витрат на хабарі.

Зовсім новим у російській договірній практиці цього часу стала поява ще одного пункту додаткових компенсаційних виплат – "за морський страх". До початку XVIII ст. обсяги російської зовнішньої торгівлі були невисокими і власне морського сегмента цієї торгівлі. З початком же Північної війни сухопутна торгівля з країнами Європи дуже скоротилась, а морські перевезення вийшли на перший план. Тому звичний для Європи страховий фрахт тепер став і необхідним елементом у російській заморській торгівлі. Розміри морського страхування, однак, визначались європейськими купцями "про людське око" і, звісно ж, на свою користь, хоча, звичайно, випадки загибелі вітрильників від штормів і нападів шведів усе-таки траплялися, адже до 1711 р. морський шлях пролягав уздовж норвезького берега до Архангельська небезпечними північними водами. В цій ситуації російська сторона змушена була погоджуватись з такою вимогою покриття непрямих збитків і ризиків іноземцям, адже ми згадували вже про високу залежність російської армії від постачання імпортної зброї.

[14] *Захаров В. Н.* Поставки западноевропейскими купцами… – С. 60.

Окремим видом договору підряду був договір на постачання в казну іноземних товарів, насамперед сукна, російськими купцями-посередниками. Вище зазначалось, що виробництво сукна в Росії сильно відставало від потреб збройних сил. Зокрема, до самого кінця Північної війни в Росії так і не змогли налагодити виробництво фарбованого сукна, тому деяка частина російських полків ще тривалий час була одягнена у вітчизняні нефарбовані суконні мундири сірого кольору. Це навіть стало підґрунтям для легенди про перевдягання Новгородського полку в Полтавській битві [15]. Винятком була лише царська гвардія (Преображенський, Семенівський, Інгерманландський та Астраханський полки), яка завжди одержувала мундири з англійського кольорового сукна. Інші ж полки для своїх мундирів мали імпортне сукно час від часу. Закордонні купці забезпечували поставки сукна приблизно одній третині російської армії, ще одна третина армії ходила в сукні вітчизняного виробництва, тобто нефарбованому, а остання – забезпечувалась імпортним сукном, закупленим російськими купцями в іноземців безпосередньо в Архангельську (після 1711 р. – і в Петербурзі).

Проте перекупалися не лише сукна, але й інші товари, наприклад мідь, свинець і сірка. Є дані, що за 1704 р. російські купці в Архангельську перекупили в іноземців, переважно англійських комерсантів, 8350 пудів сірки [16].

Зрозуміло, що в таких умовах договір поставки мав суттєво відрізнятися від аналогічних угод, укладених з іноземцями. Найбільшою відмінністю було те, що російські купці не мали можливостей диктувати свої ціни уряду, тому їх прибутки приблизно вдвічі поступалися прибуткам іноземців за однакові види товарів. Як правило, в цих угодах не передбачалися додаткові умови: морське страхування, інфляційні ризики (протягом Північної війни російський рубль знецінився майже вдвічі), додаткові витрати, пов'язані з митним оформленням товарів. Ще однією характерною рисою було покладення саме на російських купців витрат і ризиків, пов'язаних із сухопутною поставкою товарів з Архангельська до Москви. Проте й на російських купців поширювалась вимога укладати договір поруки, одержували вони від казни й авансові виплати. Зрозуміло, що розрахунок за договором поставки здійснювався виключно в російській валюті. Зриви поставок тут відбувалися частіше, що передбачало певні штрафні санкції з боку держави.

Як штрафні санкції держава призначала таким недбалим купцям додаткові зобов'язання. Вони зазвичай змушені були закуповувати срібну іноземну валюту і здавати її в скарбницю на вагу, рахуючи завищену кількість монет у пуді срібла [17]. Інколи російських купців змушували постачати певну кількість товарів за зниженою ціною. Особливість російського законодавства того періоду – його свавільний характер, тобто усі штрафні санкції мали прецедентний характер, а їхній обсяг установлював особисто цар Петро. Він не залежав від загального правового поля

[15] *Слесаренко А. Н.* Новгородский полк в Полтавском сражении // Новгородика-2012. У истоков российской государственности : мат. IV Междунар. конф. – Вел. Новгород : Изд-во НГУ, 2013. – Ч. 1. – С. 246.

[16] *Захаров В. Н.* Поставки западноевропейскими купцами… – С. 62.

[17] Записки Юста Юля… – С. 163.

країни, а визначався своїм особистим ставленням до даної особи чи іншими суб'єктивними моментами.

Оскільки основними контрагентами російської казни в цей час були купці з Голландії та Англії (обидві країни перебували в особистій унії), то переважну більшість юридичних моментів у договорах поставки запозичено саме із торгового права цих країн. Якщо ж говорити персонально, то найвідомішими купцями, котрі діяли в цей момент у Росії, були голландець Й. Любсе та його компаньйони, які забезпечували основні поставки ручної вогнепальної зброї, та англійці – батько й син Стейлси. Останні постачали сукно, артилерійське спорядження та виробляли порох. Ендрю Стейлс помер у 1710 р., а його син не мав таких талантів, як у батька, тому довго не затримався на зовнішніх ринках. Бізнес Стейлсів частково перейшов до інших британських підданих, а частково був привласнений фаворитом царя Олександром Меншиковим.

Велика Північна війна жодним чином не впливала позитивно на розвиток українського господарства та добробут її населення. Якщо для Московської держави опанування виходу в Балтійське море ще відкривало примарні перспективи більш політичного характеру (адже це море теж є внутрішнім європейським, тож не дає виходу на океанські простори), то українська економіка мала не дуже довгі та достатньо зручні сухопутні шляхи в центральну Європу, насамперед через Краків і Бреславль (Вроцлав), де українське купецтво вело прибуткову торгівлю худобою. Та й для російської економіки особливої необхідності у виборюванні виходу до Балтійського узбережжя не було. Скажімо, ще у 1971 р. естонський історик Х. А. Пійримяе зазначав, що "російський ринок просто не міг спожити такої кількості товарів", які пропонували комерсанти з європейських країн. Аналізуючи особливості російської торгівлі через Нарву та Ревель, він далі підкреслює: "Можна додати, що не лише на прикордонному, але й на російському ринку в цілому не було такого широкого попиту на західноєвропейські товари, як на російські товари у Західній Європі" [18]. Х. Пійримяе стверджував, що всі останні десятиліття напередодні Північної війни загальний торговельний баланс Московського царства з Європою залишався додатним, а отже московські комерсанти не відчували особливого дискомфорту, в тому числі митного, здійснюючи свої торговельні операції через шведські порти у Прибалтиці.

Фактична непотрібність окремого виходу до Балтійського моря відчувалася ще довго після його фактичного здобуття у 1703–1704 рр. Навіть у середині XVIII ст., коли Росія володіла на Балтиці щонайменше шістьма значними портами (Санкт-Петербург, Рига, Ревель, Нарва, Пернов, Виборг), щорічно сюди прибувало приблизно 1,5–1,7 тис. іноземних кораблів за незначної кількості російських торгових суден [19]. Воно й не дивно, якщо врахувати характер зовнішньої торгівлі Росії. Її основу становила сировинна складова: зерно, льон, поташ, смола, сало, віск, мед, різноманітні хутра, шкіра, ікра, риб'ячий клей, рогожі тощо. Навіть ті товари, які можна вважати результатом переробки: пенька, полотно, залізо, були лише напів-

[18] *Пийримяэ Х. А.* Новая книга Арнольда Сома… – С. 280.
[19] *Манштейн К. Г.* Записки о России. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1998. – С. 387.

фабрикатами; тим більше, що останні два з'явилися в російському експорті лише після закінчення Північної війни.

Як уже зазначалося вище, з 1711 р. у Росії вдалося налагодити достатні обсяги виробництва якісної зброї (як вогнепальної, так і холодної) та зменшити її імпорт у кілька разів. Після 1714 р. також було розгорнуто виробництво досить якісного мундирного сукна, що дозволило з 1720 р. майже повністю забезпечити армію типовими однострояими й уникнути строкатості в армійських мундирах.

Дуже важливим для ефективної торгівлі були фактори безпеки та розвиненість інфраструктури. Всього цього ще довго не було на Балтиці, фактично до завершення Північної війни. Особливо це стосувалося Санкт-Петербурзького порту. Спочатку московський уряд намагався діяти в цивілізований спосіб, надаючи податкові та митні преференції. Але силу звички, точніше столітній (від часів Столбовського миру) напрацьований досвід, не можна було побороти одними, хоча й можновладними бажаннями. Аби змусити власне купецтво відмовитися від використання Архангельського порту, уряд Петра мав вдатися до адміністративного тиску в 1722 р., заборонивши вивезення через Архангельськ будь-яких товарів, крім виготовлених в Архангелогородській губернії.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Підсумовуючи проаналізований матеріал, автор вбачає можливим зробити такі висновки.

- Невдалий початок Північної війни зі Швецією показав Петру І насамперед організаційну та військово-технічну неготовність російської армії вести боротьбу навіть в умовах чисельної переваги зі шведськими збройними силами.
- Слабкість російської промисловості змушувала Петра І вдатися до термінових заходів з переозброєння своєї армії закордонними зразками зброї. Водночас російське купецтво не могло адекватно виконати дане завдання як через фінансову слабкість, так і організаційну неготовність до значних обсягів торгівлі з Європою.
- Для розв'язання цієї важливої проблеми Петру І довелося залучити іноземних комерсантів, у тому числі тих, котрі тривалий час проживали в Росії, були фактичними підданими царя, але зберігали закордонні зв'язки і були зацікавлені в підтримці зовнішньої торгівлі з Європою.
- Основними формами регламентації імпортно-експортних операцій стали угоди підряду та договори поруки, що гарантували доброчесність учасників імпортно-експортних операцій. До укладання цих договорів допускались як іноземці, так і російські піддані.
- Саме в цей час в юридичній практиці зовнішньоекономічних зв'язків Росії починають застосовуватись раніше не характерні, але успішно запозичені з європейської практики такі елементи, як морське страхування товарів, відшкодування воєнних ризиків тощо.
- Одночасно валютні умови договорів формувалися з явним ухилом у бік отримання казною додаткового прибутку через завищення реального курсу російського рубля або додаткових зобов'язань. Іноземні купці погоджувалися з цією ситуацією, аби мати ексклюзивний доступ до російського сировинного ринку, і зрештою компенсували свої збитки в Росії цінами на європейських ринках.