

ТОРГОВАЯ ПРАВОСУБЪЕКТНОСТЬ ИНОСТРАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В РОССИИ XVIII ВЕКА (РЕКОНСТРУКЦИЯ ПО АКТОВЫМ ИСТОЧНИКАМ)¹

*Ермакова Ольга Константиновна,
кандидат исторических наук,
Институт истории и археологии УрО РАН
e-mail: ermakovaok@mail.ru*

Аннотация. В статье исследуется торговая правосубъектность иностранных специалистов в России XVIII в. Рассматриваются права и обязанности иноземцев в сфере торговли и оказания услуг частным лицам, зафиксированные в контрактах о службе. Торговая правосубъектность наемных специалистов рассмотрена в сравнении с соответствующим статусом иностранных колонистов. Переселенцы чаще и активнее выступали в качестве субъектов изучаемых правоотношений. Особенно тщательно условия продажи товаров регламентировались в контрактах с колонистами-фабрикантами. Общее положение данной категории иммигрантов перекликалось с нормами, действовавшими в отношении иностранных специалистов и мастеров, работавших по договорам на определенный срок. В то же время, фабриканты отчасти сближались по статусу с российскими подданными. Сравнительный анализ на основе актового материала (контрактов с иностранцами) позволяет приблизиться к ответам на вопросы о коммерческих правах и обязанностях «не торговых» иноземцев в России XVIII в.

Ключевые слова: торговая правосубъектность, иноземцы в России, контракт, договор, колонисты, иностранные специалисты, фабриканты, актовое источниковедение.

При изучении социально-правового статуса иноземцев, приезжавших на русскую службу по контрактам, а также иностранных колонистов (тоже вступавших в договорные отношения с государством), на первый план обычно выходят вопросы, посвященные основной деятельности иностранцев – их работе в интересах казны, и в целом – условиям

¹ Под «актовыми источниками» для целей настоящей статьи понимаются контракты о службе иностранцев в России. Это видовое название совокупности использованных в статье источников. По классификации русских актов, разработанной С.М. Каштановым, контракты о службе иностранцев в России относятся к публично-частным актам договорного вида, возникающим в случаях, когда «частные лица вступают в какие-то отношения с публичной властью, <...> давая ей известные обязательства» (Каштанов С.М. Русская дипломатика. М., 1988. С. 149).

пребывания в России, качеству жизни, социальному престижу. При этом, мало исследованными оказываются аспекты, связанные со статусом иностранцев как участников торговых операций. Между тем, контракты с иностранцами нередко содержат статьи, отсылающие к такого рода сюжетам, и указывающие на особую правосубъектность зарубежных специалистов в сфере мелкой торговли и оказания услуг частным лицам.

Следует отметить некоторые особенности статуса наемных зарубежных специалистов. Такие иностранцы присягали на верность службе российскому государю, но оставались иностранными подданными и имели право вернуться на родину. Не интегрируясь в социальную категорию купечества, не записываясь в ремесленные цехи, иностранцы-контрактеры все же могли получить исключительное право заниматься торговлей наряду с выполнением государственного заказа. То же касалось возможности предоставления услуг (в том числе, консультационных) частным лицам. Например, один из пунктов договора с Доменико Трезини, заключенного в 1703 г., гласил, что архитектору позволено «иным особым персонам полаты строить, и им советом и насмотрением помогать». В случае таких работ основное жалование иностранца не подлежало сокращению¹. Монетному мастеру Ф. Х. Бекеру, нанятому в 1710 г., разрешалось торговать «поволно всякими камениями и иною работою в золоте и серебре», как ему дозволено было в Вене². Учитывая форму договора (он составлен от лица иностранца – «капитуляция»³), становится очевидно, что данное условие внесено по инициативе иностранца. Пункт сформулирован в форме прошения: «Просит торговать <...> как ему то и в Вене позволено было», которое получило одобрение российской стороны в ходе обсуждения условий найма и включено в текст. Другому иностранцу – парижскому ювелиру Ломбарду по договору 1716 г. давалось право «работать на народ и торговать во всем государстве, и чтоб не был обязан брать иных грамот кроме одного позволения царского величества»⁴.

¹ Российский государственный архив древних актов (далее – РГАДА). Ф. 150. Оп. 1. 1703 г. Д. 12. Л. 2об.-3.

² РГАДА. Ф. 150. Оп. 1. 1710 г. Д. 7. Л. 1.

³ Договоры с иностранцами в эпоху Петра I еще не отличались устойчивостью внутренней структуры, и, с точки зрения формуляра, нередко оказывались односторонними обязательствами. В данном случае представлена такая разновидность документа как «капитуляция», для которой характерно составление текста от лица иностранца, зачастую в форме прошений (которые впоследствии утверждались нанимателем). Подробнее см.: Ермакова О.К. Контракты с иностранными специалистами в России начала XVIII в.: происхождение источника и формирование разновидности актов // История: факты и символы. 2018. № 4 (17). С. 52-59. DOI: 10.24888/2410-4205-2018-16-3-52-59

⁴ РГАДА. Ф. 150. Оп. 1. 1716 г. Д. 3. Л. 4.

Думается, что право «работать на себя» и продавать собственные изделия и услуги даровалось иноземцам по аналогии с западноевропейской практикой и делалось в ответ на требования самих контрактеров. Однако, открытым остается вопрос, насколько в действительности условия соответствовали представлениям иностранцев, и в какой мере специалистам удавалось пользоваться обозначенными правами. Показателен пример бергмейстера Иоганна Готфрида Гейденрейха. Накануне увольнения со службы в начале 1730-х гг. иностранец обратился в Берг-коллегию с рядом претензий о невыполнении российской стороной заключенного с ним договора. Среди прочего иноземец указывал, что за все время службы (с 1722 г.) он ни разу не получил положенных по контракту «акциденций». Гейденрейх подчеркивал, что в Германии «бергмейстерские акциденции» намного выше жалования и считал, что ему полагается в год по 500 рублей дополнительных доходов, что эквивалентно размеру окладного жалования. Всего он запрашивал за прошедшие годы службы 3750 рублей. Признавая, что в контракте значился соответствующий пункт («протчия бергмейстеру надлежащая доходы и воли»¹), Берг-коллегия все же ответила отказом на данное требование. Объяснение состояло в том, что источником подобного рода доходов могло стать выполнение иноземцем какой-либо работы помимо основной службы. Например, консультирование частных заводчиков или практическая деятельность по их заказу «между отправлением по должности своей на казенных заводах». Сделано уточнение, что в отличие от шведской традиции, в России подобные выплаты получать от казны не полагается. Надлежало отправить запрос советнику Берг-коллегии Райзеру, который заключал с Гейденрейхом контракт, и выяснить, о каких именно акциденциях он договаривался с бергмейстером. К сожалению, в протоколах Берг-коллегии ответ Райзера не отражен². Почему же иностранец, оговорив вышеописанное условие в контракте, не воспользовался предоставленным ему правом? Возможно, причина крылась в отсутствии реальной возможности, или же в разности понимания данной статьи двумя сторонами договора. Вопрос во многом остается открытым.

При этом, для специалистов, приглашенных на работу по контрактам, в приоритете всегда оставалась государственная служба. Во всяком случае, до тех пор, пока действовал договор. Э. Кросс в книге о Британцах в Петербурге XVIII в. приводит фрагмент из соглашения 1771 г. со специалистом по изготовлению часов, оптических и математических приборов Фрэнсисом Морганом, где говорится, что заказам от Её

¹ Государственный архив Свердловской области (далее – ГАСО). Ф. 24. Оп. 12. Д. 33. Л. 94об.

² РГАДА. Ф. 271. Оп. 1. Д. 180. Л. 10–10об., 80–80об.

императорского величества или Адмиралтейства иноземец должен отдавать предпочтение перед какими-либо другими. Показательно, что Э. Кросс акцентировал внимание на высказывании британского дипломата, лорда Каткарта о том, что соглашение, заключенное с Морганом – «документ, который здесь можно интерпретировать как угодно»¹.

Торговую правосубъектность наемных специалистов целесообразно рассматривать в сравнении с соответствующим статусом иностранных колонистов. Переселенцы чаще и активнее действовали в качестве субъектов изучаемых правоотношений. Особенно тщательно вопросы продажи товаров регламентировались в контрактах с колонистами-фабрикантами. Общее положение данной категории иммигрантов перекликалось с нормами, действовавшими в отношении иностранных специалистов и мастеров, работавших по договорам на определенный срок. В то же время, фабриканты-колонисты отчасти сближались по статусу с российскими подданными. Сравнительный анализ на основе актового материала (контрактов с иностранцами) поможет приблизиться к ответам на вопросы о коммерческих правах и обязанностях «не торговых» иноземцев в России XVIII в.

Общие правила, действовавшие для иностранных переселенцев в отношении провоза и продажи товаров (и в частности, для фабрикантов) содержались в Манифесте 1763 г. «О дозволении всем иностранцам, в Россию въезжающим, поселяться в которых губерниях они пожелают и о дарованных им правах». Согласно Манифесту, вновь прибывшие переселенцы должны были объявить свое намерение записаться в купечество или цехи, и в каком городе желают обосноваться, или же они собираются селиться отдельными местечками (колониями)². Колонистам давалось право заводить мануфактуры, фабрики и заводы. Товары с новых предприятий разрешалось продавать внутри империи и за границу в течение 10 лет без уплаты портовой и пограничной пошлины. Поселившимся особыми колониями и местечками разрешалось строить внутреннюю жизнь на основе собственных традиций и обычаев. В местах компактного поселения иностранцев допускалось проведение торгов и ярмарок без платежа пошлин в казну. Иностранцы имели право провозить имущество беспошлинно, но только если оно предназначалось для собственного употребления, а не на продажу. Если же семья переселенцев везла с собой товары, которые предполагалось продать в России, то их также дозволялось провозить беспошлинно, но только если стоимость не превышала 300 руб. Такая семья обязывалась прожить в России не менее

¹ Кросс Э. Британцы в Петербурге: XVIII век. СПб., 2005. С. 252.

² ПСЗ-1. Т. 16. № 11880.

10 лет. В случае отъезда из страны раньше этого срока взыскивались ввозные и вывозные пошлины за товар¹.

Условия продажи товаров регламентировались, прежде всего, в договорах с «вызывателями» колонистов (частными вербовщиками, становившимися одновременно директорами колоний). Например, в договоре с «вызывателями» Де Бофе, Д'Отеривом и Депрекурром пояснялось, что «понеже вызовщики намерены не толко ту колонию землепахотными но и художными людьми населять, и распространять, то дозволяется директору или кому другому в чужестранные земли для вызову таковых мастеровых и для доставления материалов и других потребностей выехать и дастся ему пашпорт»². В этом контракте, а также в контракте с другим рекрутером – Докурстом, отдельным пунктом дозволялось «товары и припасы, заготавливаемые колонистами во время льготных тридцати средня десять лет беспошлинно продавать»³. В договоре с Жаном Вандини уточнялось, что «заготавливаемые колонистами товары и всякие припасы кроме покупных дозволяется ему вызывателю продавать беспошлинно средня десять лет»⁴. Таким образом, право продавать товары переселенцев давалось именно «вызывателю» – директору колонии. К слову, известны случаи, когда вербовщики использовали нанятых ими переселенцев для того, чтобы провозить собственные товары. Стремясь избежать уплаты пошлин за товары на сумму свыше 300 руб., они записывали все излишки не на себя, а на иммигрантов-землепашцев, которых отправляли в свои колонии⁵.

Возвращаясь к фабрикантам, следует обозначить основные условия заключавшихся с ними договоров. Например, в 1764 г. состоялось подписание контракта с Жаном Пьером Адором об учреждении им в Санкт-Петербурге галантерейной фабрики. В договоре указывался перечень основных изделий, который следовало производить; обязательство по обучению местных работников (каким работам и за какой период должны научиться) и размер вознаграждения за обучение; требования к качеству изделий. Предоставлялось помещение для фабрики и ссуда на заведение и первоначальное обустройство. Необходимые инструменты и материалы разрешалось привезти из-за границы беспошлинно. Одно из обязательств фабриканта звучало следующим образом: «Он обязуется со временем тех вещей наготовить посредством доброго распоряжения столько что наибольшая часть государства оными

¹ Там же.

² РГАДА. Ф. 283. Оп. 1. Д. 16. Л. 54об.

³ Там же. Л. 54об.-56.

⁴ Там же. Л. 61.

⁵ Писаревский Г.Г. Из истории иностранной колонизации в России в XVIII в. (по неизданным архивным документам). М., 1909. С. 120-121.

удовольствована будет и все получать их могут такой же доброты а гораздо дешевле как выписные из иностранных мест чрез что необходимо миновать можно вывозу немалой суммы употребляемой на такую галантерею»¹. Через 10 лет с Адором заключили новый контракт. Он получил ссуду на покупку дома, которую должен был вернуть через 6 лет. Два раза в год Адору следовало подавать в Мануфактур-коллегию, в подчинении которой он состоял, ведомости «как об успехе обучающихся у него на фабрике казенных подмастерьев и учеников, так и об употребленном на фабрику его капитале, о состоянии фабрики, о сделанных проданных и остаточных вещах и инструментах, также и о находящихся мастеровых и работных людях». Иностранец обязывался ежегодно уплачивать один процент с капитала фабрики в казну, вести соответствующий учет произведенных выплат и вообще, прихода и расхода средств².

В отличие от Ж.-П. Адора, относившегося к ведению Мануфактур-коллегии, большинство фабрикантов все же подчинялось в своей деятельности Канцелярии опекунства иностранных³. Одним подконтрольных Канцелярии предприятий являлась табачная фабрика Иоганна Теофиля Буше. Контракт с иностранцем датирован 8 июня 1767 г. заключен сроком на 10 лет. По условиям договора, фабрикант получал определенные гарантии на обеспечение сырьем. Как и другие иностранцы, Буше обязывался принять на обучение 20 учеников. На содержание учеников и закупку необходимых инструментов выделялась отдельная сумма денег из казны. Кроме того, фабрикант обязывался остаться в России дополнительно на 3 года после завершения контракта в случае, если ученики к этому моменту не освоят в достаточной мере необходимые навыки. Вообще, все аспекты содержания учеников и ответственности за них прописаны довольно подробно. Кроме казенных учеников Буше обязывался взять на обучение еще десять человек из купеческих и мещанских детей⁴.

Для продажи оптом и в розницу переделываемого на фабрике табака иностранцу разрешалось иметь лавки только в Санкт-Петербурге и Москве «под российским императорским гербом и штемпелем» и платить за них подати наравне с купцами этих городов. Договор подразумевал, что иностранец обязан регулярно отчитываться о количестве проданного табака и согласовывать свои действия с Канцелярией опекунства иностранных. Туда же ему следовало посылать сведения о намерениях

¹ Там же. Л. 3-4.

² Там же. Л. 41-43.

³ Bartlett R. Human capital: the settlement of foreigners in Russia, 1762–1804. Cambridge: Cambridge University Press, 2008. P. 143.

⁴ РГАДА. Ф. 283. Оп. 1. Д. 16. Л. 8-19.

отправить табак для продажи в другие губернии или отдельные города. Надлежало указать вес товара, и тогда в предполагаемые места продажи заблаговременно направлялись соответствующие указы. Мемориал следовало подавать в двойном экземпляре – один на немецком языке для хранения в Канцелярии информации о количестве и качестве продаваемого табака, а другой оставался у Буше и составлялся на двух языках (немецком и русском), чтобы облегчить и ускорить процедуру таможенного контроля. Для предотвращения подлогов надлежало клеймить товар с помощью специальных знаков, согласованных с Канцелярией. С тех, кто возьмется покупать табак у фабриканта для мелкой розничной продажи, Буше предписывалось брать обязательство в том, что они не будут повышать установленных на продукцию цен, а также продавать под маркой Буше поддельный товар или же его табак выдавать за выписанный из-за рубежа. Содержались в контракте и условия об уплате внутренней таможенной пошлины. Так, при организации оптовой торговли в других городах империи, где таковая пошлина взималась, оплату следовало производить самому Буше или же купцу, который выкупал табак у фабриканта для продажи (о чем участникам сделки следовало договориться по собственному усмотрению). Контрактом устанавливались цены на каждый вид производимого табака. Регламентировались условия продажи товара за границу. В первые три года разрешалось отправлять за рубеж четвертую часть от всей продукции с уплатой по 20 копеек на портовых и пограничных таможах. Затем размеры пошлины увеличивались, поскольку в первые годы необходимо было оценить, насколько успешной окажется реализация товара. При этом, если бы Буше понес убытки, казна обязывалась их покрыть, но только в случае представленного фабрикантом доказательства финансового ущерба. Специальный пункт договора определял необходимое количество передельываемого табака (не менее шести тысяч пудов ежегодно) и пропорции относительно различных его видов. Допускалось снижение объема производства (в случае недостаточно успешного сбыта) до трех тысяч пудов. Если же число готового товара оказывалось еще меньше, Канцелярия опекунов иностранных имела право расторгнуть контракт.

При заключении договора Буше получал беспроцентную ссуду в шесть тысяч рублей и десять тысяч на покупку каменного дома для фабрики. Иностранцу разрешалось беспошлинно ввозить необходимое сырье из-за границы, но в то же время заботиться о заведении в России плантаций листьев табака нужного качества и разновидностей. С капитала фабрики Буше следовало отдавать один процент в казну¹. Как известно, для российских купцов правило объявления капитала и уплаты 1% было

¹ Там же.

установлено в 1775 г., когда для купечества подушный сбор заменялся прямым налогообложением¹. Ежемесячные финансовые отчеты о покупках и продажах, а также сообщения об успехах учеников (как в табачном мастерстве, так и в изучении иностранных языков) Буше обязывался регулярно предоставлять в Канцелярию. В свою очередь, представители Канцелярии проверяли, насколько данные, предоставленные фабрикантом, соответствуют действительности. В случае выявления неправдоподобности сведений или причинения убытка казне, на иностранца налагался штраф. Кроме прочего, контракт предписывал, чтобы в течение первых двух лет фабрикант вызвал себе двух помощников, которым могла бы перейти фабрика в случае его кончины. С таковыми людьми следовало заключить отдельные договоры. Отдельные условия касались завершения контракта. Если по окончании срока соглашения на фабрике останется товар, то Буше сможет распродать его за три года, в течение которых ему надлежит не уезжать, а завершать обучение учеников. В случае максимально успешной и эффективной передачи мастерства ученикам, фабрикант во время отъезда даже освобождался от платежа пошлин за ввезенные им в Россию инструменты и материалы². Следует заметить, что размер капитала фабриканта Буше соответствовал уровню благосостояния купца первой гильдии (около 37 тысяч рублей³).

Более скромным статусом обладали шляпные фабриканты Якоб Палис и Франсуа Сосье, приехавшие в Россию по условиям заключенного с ними в 1764 г. контракта. К неудовольствию Канцелярии опекунства иностранных, предприятие компаньонов в конечном итоге разорилось. Причиной во многом послужило то, что один из иностранцев – Ф. Сосье, не доехал до Саратова, где планировалось организовать фабрику. Сославшись на слабое здоровье жены и ребенка, он задержался в Москве⁴. Впрочем, среди иностранцев, записавшихся в колонисты, весьма распространенной являлась практика, когда переселенцы под всяческими предложениями стремились остаться в Петербурге или Москве и не продолжать путь к месту создания колоний, например, в Поволжье⁵. Примечательно, что в поданном Палисом и Сосье прошении в Канцелярию (которое предшествовало заключению контракта) иностранцы просили отвести им место под фабрику около Москвы⁶. Якоб Палис взявший на

¹ ПСЗ-1. Т. 20. № 14275, 14327.

² РГАДА. Ф. 283. Оп. 1. Д. 16. Л. 17-19.

³ Там же. Л. 19.

⁴ РГАДА. Ф. 283. Оп. 1. Д. 22. Л. 18-18об., 71об.

⁵ Ржеуцкий В.С. Французы на русских дорогах: иммиграционная политика Екатерины II и формирование французских землячеств в России // Европейское просвещение и цивилизация России. М., 2004. С. 235-254.

⁶ РГАДА. Ф. 283. Оп. 1. Д. 22. Л. 11об.

себя все обязательства по контракту, не сумел организовать прибыльное производство. Тем не менее, в рамках изучаемой проблематики интерес представляет непосредственно текст договора с иностранцами, т.к. он фиксировал правовое положение иноземцев и условия заведения фабрики. В первом пункте контракта обозначен статус иностранцев, предполагавший их интеграцию в городское население: «Они поселясь в городе Саратове будут в оном мещанами по силе манифеста о иностранных и заведут шляпную фабрику»¹. В последующих статьях разъяснены виды казенного обеспечения – земельные угодья, ссуды на постройку дома и условия её возвращения. Фабриканты обязывались обучить в течение десяти лет трёх российских мальчиков шляпному делу. Прописывалось освобождение от казенных сборов, податей и постоев на 10 лет, а также от военной службы. За казенный счет разрешалось выписать необходимых для фабрики мастеров. Государственная поддержка фабрикантов покрывала и расходы на привезенного ими с собой помощника. Несмотря на различные вспоможения, единственный исполнитель контракта Я. Палис оказался через несколько лет опутан долговыми обязательствами и, в конце концов, был вынужден отправиться на заработки в качестве гувернера².

Контракты можно считать отправной точкой для изучения прав и обязательств «не торговых» иноземцев в сфере коммерческих отношений. Содержание договоров с иностранцами, поступавшими на государственную службу, отражает особый статус и специфическую правосубъектность контрактеров. Неоднозначен ответ на вопрос о том, насколько практика позволяла зарубежным специалистам пользоваться дарованными правами в полной мере. В реальности получение дополнительного дохода посредством работы сверх государственного заказа не всегда оказывалось доступным. В то же время, для тех, кого можно отнести к категории ремесленников, возможность продавать собственные товары имела большое значение. Иностранные фабриканты-колонисты, согласно контрактам, обладали различными льготами, а по финансовому статусу некоторые из них конкурировали с российскими купцами первой гильдии. Во многом, такое благосостояние обеспечивалось за счет казенных ссуд и снижения таможенных сборов. Известны, однако, примеры неудач колонистов-предпринимателей. В любом случае, рассмотренные категории иноземцев представляют собой социальные группы с уникальным набором прав и обязательств в области осуществления торговых операций, отличавшимся от юридического статуса иностранных купцов и российского городского населения.

¹ Там же. Л. 18.

² Там же. Л. 18об., 199-204об.

Библиографический список

1. Ермакова О.К. Контракты с иностранными специалистами в России начала XVIII в.: происхождение источника и формирование разновидности актов // История: факты и символы. 2018. № 4 (17). С. 52-59. DOI: 10.24888/2410-4205-2018-16-3-52-59
2. Кросс Э. Британцы в Петербурге: XVIII век. СПб: «Дмитрий Буланин», 2005. – 528 с.
3. Писаревский Г.Г. Из истории иностранной колонизации в России в XVIII в. (по неизданным архивным документам). М.: Печатня А.И. Снегиревой, 1909. – 438 с.
4. Ржеуцкий В.С. Французы на русских дорогах: иммиграционная политика Екатерины II и формирование французских землячеств в России // Европейское просвещение и цивилизация России. М.: Наука, 2004. С. 238-254.
5. Bartlett R. Human capital: the settlement of foreigners in Russia, 1762–1804. Cambridge: Cambridge University Press, 2008. – 323p.