

РУССКО-ФРАНЦУЗСКИЕ ТОРГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ИСТОРИЧЕСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ: ОТ КОЛЬБЕРА ДО ФРАНЦУЗСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Если задаться целью охарактеризовать тремя словами торговые отношения России и Франции с XVIII в. (с основания Кольбером Compagnie du Nord (Русской торговой компании)) до наших дней, включая советский период, то эти три слова будут: конкуренция, контрафакт, компетенция. Конечно, конкуренция – черта, присущая торговле вообще, но борьба за многообещающий русский рынок между Францией и ее соперниками (Голландией, начиная с XVI в., Англией в XVII и XVIII вв., а затем Германией и Америкой в XIX в.) оказалась особенно беспощадной. В результате стали множиться подделки и имитация французских товаров, пользующихся успехом у русского потребителя. Контрафакты производили конкурирующие страны, а иногда и сами русские. В-третьих, мы упомянули компетенцию: под этим словом следует понимать различные подходы, последовательно применявшиеся разными французскими правительствами, для того чтобы установить и развить торговые отношения с Россией. Изучение исторических документов – в особенности отчетов, которые отсылали во Францию сначала королевские посланники, а затем французские консулы, – показывает, насколько эти люди хорошо и тонко понимали свою задачу и насколько они стремились понять эту обширную страну и населяющих ее людей во всей их многогранности. Напротив, деятельность французского правительства, будь то при королевском строе, в эпоху Второй империи или во времена Республики, слишком часто отличалась ограниченностью, нежеланием оказывать действенную поддержку тем, кто работал на месте, мелочным вниманием к второстепенным деталям и отсутствием целенаправленной экономической и торговой политики. Ярким исключением из правила была только администрация Кольбера, министра финансов Людовика XIV.

Анна КРААТЦ, историк.

Итак, начнем именно с нее. При Кольбере была создана торговая компания, специально предназначенная для того, чтобы без посредников (т.е. в обход англичан или голландцев) поставлять французские товары потенциальным покупателям «Севера», как называли тогда этот регион. Первая торговая компания, названная именно «Северной компанией», была основана декретом Людовика XIV 9 июля 1669 г. Созданная по модели Французской Ост-Индской компании, она явилась своеобразным ответом Франции на английскую «Российскую компанию», также известную под названием «Московская компания», основанную в 1555 г. и просуществовавшую до 1917 г. «Северная компания» оказалась значительно менее успешным предприятием: уже через шесть лет после создания она оказалась на грани банкротства, во-первых, по причине войны с Голландией, а главное, из-за отсутствия интереса со стороны французских судовладельцев (в частности, из Сен-Мало и из Бордо). Несмотря на настойчивые уговоры Кольбера, судовладельцы неохотно направляют суда на восток и на север, тогда как их торговля с Западом процветает. Напомним, что все торговые потоки в направлении России проходили в то время через Архангельск. Дорога в этот порт лежала через Северный Ледовитый океан – она трудна и опасна. Каждый год с 20-го по 30 августа проводилась Михайловская ярмарка, куда съезжались все российские и заграничные купцы. Их корабли, чтобы не застрять во льдах, должны были обязательно покинуть Архангельск в конце сентября.

Изначальный капитал «Северной компании» составил 812 тыс. ливров – это существенная, но значительно меньшая сумма, чем капитал «Индийской компании». Капитал на треть был оплачен из личной казны короля, и только три купца становятся акционерами «Северной компании». Но при этом любые убытки компании за первые шесть лет существования не ложатся на ее акционеров, а вложенные суммы должны быть возмещены без начисления процентов. Французское государство в свою очередь обязуется скупать у компании по закупочной цене все импортированные ею товары, пригодные для строительства, ремонта, оснастки и оборудования французских судов, с учетом дополнительных расходов, риска и «приемлемой прибыли». Иными словами, частные лица, вложившие средства в компанию, в принципе ничем не рискуют.

Товары, которые члены «Северной компании» отправляют на Михайловскую ярмарку, соответствуют типичному представлению о французской торговле, которое начинает складываться именно в эту эпоху – это изысканные и роскошные изделия, такие как драгоценные или высококачественные ткани (золотая или серебряная парча, шелк, нитяные, серебряные или золотые кружева, руанские ткани, пикардийская шерсть), белая бумага, соль, сахар с Антильских островов, первосортная бакалея, свежие фрукты, в том числе лимоны и апельсины, цукаты, оливковое масло для лампад, кагор для православной литургии, нюхательный табак с Мартиники и, наконец, галантерейные товары – изысканные изделия, отличающиеся чисто французским шиком. Белье и красные вина, водка также составляют в этот период большую часть французского торгового груза, отправляющегося в Россию, поскольку голландцы и англичане «приучили» русских предпочитать французский товар в области спиртных напитков. Обрато купцы «Северной компании» везут драгоценные и не драгоценные металлы, дерево, зерно, деготь, кожу и меха.

Создавая эту компанию, Кольбер и Людовик XIV преследовали две цели одновременно. Это способ применить на практике знаменитую кольберовскую политику меркантилизма, но у предприятия есть и более далеко идущая стратегическая цель. Франция стремится ослабить как политическую, так и торговую мощь двух своих соперников, Англии и Голландии, заключив союзы с государствами, которые пока еще не успели окончательно примкнуть к той или иной из этих стран. Россия, безусловно, самое значительное из этих государств, как по своему географическому расположению, так и по объему территории и богатству природными ресурсами. Среди последних особенно выделяются три стратегических товара: драгоценные и не драгоценные металлы (железо, золото, серебро, медь, свинец и олово), лес и зерно. Во Франции нет ни одного крупного месторождения золота или серебра, а эти металлы необходимы для чеканки монет. Россия же, наоборот, может позволить себе экспортировать большую часть своего золота и серебра, поскольку в XVII в. внутри страны все еще преобладает меновая торговля, внешние сделки оплачиваются преимущественно шведскими риксдалерами, и, соответственно, государство чеканит относительно мало денег. Что касается российского зерна, оно необходимо Франции и остальным европейским странам в годы неурожая, что значительно влияет на его цену.



ТРУДНОСТИ И НЕРАДИВОСТЬ

Хотя «Северная компания» перестала существовать вскоре после своего основания, идея учредить компанию для торговли с Россией не была забыта. В течение всего XVIII в. французские короли стремятся создать такую компанию. Они преследуют те же цели, что в свое время Кольбер, но с еще большим рвением, связанным со стратегическими соображениями геополитического порядка. Во время правления Людовика XV русско-французские отношения усложняются, государства переходят от союзничества к вражде и обратно. Благодаря императору Петру I, а после него императрицам Елизавете I и Екатерине II, российская империя модернизируется, влияние французских мыслителей, художников и ученых в России продолжает расти,

и Россия становится все более важным потенциальным союзником для Франции, как против Англии, так и перед лицом прусской экспансии при Фридрихе II. Поскольку торговля воспринимается, со времен Кольбера и даже раньше, как наилучший двигатель взаимопонимания и дружбы народов, неудивительно, что французские короли неуклонно стремятся в течение почти всего XVIII в. к подписанию договора с Россией о дружбе и торговле. После примерно сорока лет трудных переговоров такой договор наконец был подписан в Санкт-Петербурге 11 января 1787 г. К сожалению, он был отменен Великой французской революцией всего два года спустя.

Проект договора, подготовленный в сентябре 1745 г. господином д'Алэном, французским посланником Франции при дворе императрицы Елизаветы I, предусматривал присвоение России статуса «привилегированной нации». Ганзейские города, Голландия и Англия уже давно обладали этим статусом, несмотря на периодические конфликты с Францией, а сама Россия получила этот статус в Англии в 1734 г.

Товары, составляющие предмет торгового оборота в XVIII в., остались примерно те же: ткани, кружево, безделушки, мелкая мебель, зеркала, оливковое масло, апельсины, сахар, вино, водка с французской стороны; лес, металл, поташ, меха, зерно с русской стороны. С французской стороны очень тщательно обсчитывают пошлины, но эти подсчеты окажутся существенно изменены в момент окончательного подписания договора сорок лет спустя. Самая важная статья касается импорта французских вин и водки, поскольку торговля водкой в России является государственной монополией. В области текстильных товаров Франция сталкивается с яростной конкуренцией, а иногда и с подделками, со стороны Голландии (бархат и шерсть) и Англии (шелк). Галантерею поставляют в Россию французские протестанты, обосновавшиеся в Берлине: их товары не менее изящны и не менее качественны, чем французские, но их экспорт в Россию обходится дешевле. Интересно, что популярность французских модных фасонов, повсеместно распространенных в XVIII в., идет одновременно на пользу и во вред французскому экспорту: всем нравятся французские товары, но далеко не все русские могут себе их позволить, что влечет за собой подделки, контрабанду и, конечно, имитацию, что тогда, так же, как и сегодня, наносит ущерб французской торговле. Французское вино и водка нередко подделываются голландцами, которые сбывают их в Россию. Одним словом,

с Россией торговать нелегко, и торговые отношения России и Франции в XVIII в. мало чем отличаются от предыдущего века. Объем торговли все же существенно растет, по той простой причине, что отныне она проходит через легко доступный Санкт-Петербургский порт. Но, несмотря на все усилия французских властей, торговля с Россией – слишком далекой и слишком чужой – так почти никогда и не вызовет настоящего энтузиазма ни у торговцев, ни у судовладельцев, ни у мореплавателей. Впрочем, «нерадивость» – нежелание завоевывать и осваивать новые рынки, вкладывать в них деньги – вот то, в чем чаще всего будут упрекать французских торговцев и администрацию французские служащие, работающие в России. Эта французская нерадивость разительно отличается от английской, немецкой или итальянской предприимчивости. Такое отношение в целом характеризует французскую торговлю с Россией и в XIX в., несмотря на то что значительное увеличение товарообмена на мировом уровне повлекло за собой рост русско-французского товарооборота. Что касается России, благодаря изобилию ее сырьевых ресурсов, необходимых другим странам, ее торговый баланс почти всегда оставался положительным, как в отношении Франции, так и других государств.