

Перші партнерства України. Фінансування підприємництва і зародження капіталізму (друга половина XV–XVIII ст.)

Партнерства в Україні мали тривалу історію. Перші з них виникли ще у XV столітті і були пов'язані із збиранням податків. Крім того, давно існували купецькі партнерства – найпростіші об'єднання людей і капіталів, що створювалися для зменшення ризиків під час торговельних подорожей. Поширилися такі партнерства і в Запорозькій Січі, яка була не лише військовою організацією, але й значним торговельним центром. Крім фінансових і купецьких, партнерства створювалися також для будівництва та експлуатації млинів, рудень та інших найпростіших підприємств протопромисловості. Відомі також і селянські партнерства. Однак в цілому українські партнерства того часу так і не стали силою, яка стимулювала розвиток економіки і зародження капіталізму. Причини цього пов'язані як з економічною географією (відсутність виходу до морів, а тому й торгівлі на далеку відстань, яка потребувала великих інвестицій), так і з інституційними гальмівними чинниками – низькою довірою між підприємцями, слабким захистом прав власності, недостатнім розвитком правової системи.

Ключові слова: партнерства; збирання податків; торговельні подорожі; Запорозька Січ; млини; рудні; довіра між підприємцями; захист прав власності.

Актуальність теми. Проста ідея об'єднання капіталів у комерційних партнерствах у різних країнах по-різному втілювалася в реальність. Якщо в Нідерландах чи Англії у XVII ст. виникають акціонерні товариства, які в цілому вже нагадували сучасні, то в Україні створення партнерств гальмувалося цілим комплексом інституційних та культурних традицій. Це і проблема загальної довіри між підприємцями, і захист прав власності, і якість роботи правової системи. Незважаючи на те, що минуло вже декілька століть, всі ці ускладнення зберігають актуальність і для сучасних партнерств, і для акціонерних компаній.

Аналіз досліджень та публікацій, на які спирається автор. Загальний контекст української економіки того часу детально проаналізували В.Голобуцький [6, 7], К.Гуслистий [10], О.Компан [13], М.Слабченко [18]. Окремі приклади створення фінансових і торговельно-промислових партнерств наводять Н.Білоус [3], Д.Бойко [4], О.Грушевський [8, 9], І.Джиджора [11], І.Клепацький [12], І.Крип'якевич [14], К.Лазаревська [15], С.Наріжний [16], М.Стрішенець [19], М.Тищенко [20].

Метою статті є системний аналіз еволюції фінансових і торговельно-промислових партнерств в Україні XV–XVIII ст.

Викладення основного матеріалу. Справжній бум створення партнерств в Україні розпочався у середині XIX ст. (їх тоді називали «пайові товариства» на відміну від акціонерних товариств). Однак українські партнерства вже мали достатньо довгу історію, хоча й не таку бурхливу, як у XIX – на початку XX ст. З'являються партнерства в Україні ще в XV ст., а в XVII стають звичайною справою. Втім, незважаючи на декілька століть існування наших партнерств, вони тривалий час так і залишилися найпростішими за своєю організацією і масштабами діяльності. У ті часи важко було зібрати необхідні суми грошей для торгівлі або інвестицій у вигідні промисли – навіть незважаючи на те, що за сьогоденнішим розумінням ці суми невеликі.

Найдавніша з відомих згадок про партнерства датується кінцем XV ст. й пов'язана зі збиранням мит. У Польщі, як і у Великому князівстві Литовському (до складу яких входили тоді українські землі), постійним джерелом доходів були мита на сіль, віск та інші товари. Право на збирання мита здавали в оренду підприємцям («митникам»), які мали вкласти власні капітали в будівництво митниці або складу («комори») для зберігання товарів, для яких збиралося мито. А великий князь литовський (як і польський король) за це дозволяв митникам забирати половину доходу від митниці протягом чотирьох років. З одного боку, це створювало непогану можливість збагачення, з другого – потребувало інвестування власного капіталу. Тому підприємці нечасто вкладали в цей бізнес капітали поодино: вони не хотіли ризикувати своїми грошми, і спокійніше було знайти хоча б одного партнера.

У 1486 р. польський король Казимир (правив з 1447 до 1492 р.) здав в оренду збір мита у Путивлі групі партнерів: київським підприємцям Шамаку Даниловичу, Сімсі, Рабею та іншим на три роки по 366,5 коп грошів за рік (копа – одиниця рахунку, що дорівнює 60 литовським грошам; гріш – назва чеських монет, що поширилися в той час не лише у Великому князівстві Литовському, а й взагалі в Європі. 60 празьких грошів дорівнювали одній празькій гривні – 253,17 г срібла). Цим самим партнерам король віддав на відкуп у тому році також і київське мито на такий самий термін. А в 1487 р. в Луцьку король Казимир дозволив здати в оренду збір мита партнерам Шахну Пейсаховичу й Сеньку Момотливному за півтори тисячі коп грошів за рік.

Коли термін оренди закінчився, на наступні три роки збір мита у Луцьку здали на відкуп Лерину Герешу із Кракова, а з 1505 до 1508 р. луцьке мито орендували два партнери – Шамак Данилович і Нікль Прокопович по 800 коп грошів за рік. У 1507 р. тому самому Шамаку віддали на відкуп київське й луцьке мито.

У часи великого князя литовського Олександра (правив з 1492 до 1506 р.) у Луцьку, Бересті й Дорогичині вирішили створити соляні й воскові склади – «комори» для товарів, для яких потрібно було сплачувати мито. Князь одразу віддав цей промисел в оренду Лерину Герешу й компаньйонам [8, с. 15]. У 1490-ті рр. в документах згадуються берестейські збирачі мита Левко Боговитинович і Немира; путивльські Іван і Петро, мінські Євлашко й Федір. Частка участі партнерів була різною. У київських орендарів збору мита Рабея й Рижко перший отримував майже 75 % доходу, другий – орієнтовно 25 % [9, с. 30].

Відомо чимало інших прикладів таких партнерів-орендарів митниць. У 1507 р. король Сигізмунд I (з 1506 до 1548 р. великий князь литовський і король польський) віддав в оренду збір мита за віск у Городниці декільком партнерам-міщанам, зобов'язавши війта та інших міських чиновників їм допомагати. В 1523 р. король віддав на відкуп на три роки всі волинські й підляські мита Михелю Єзофовичу й компанії за 3000 коп грошів на рік. З початку 1524 р. купці Іван і Олехно Борзобогаті отримали в оренду волинські мита терміном на три роки по 1800 коп грошів за рік. У Бересті соляний склад («комору») вирішили побудувати в 1561 р., після чого одразу здали його в оренду партнерам Мальхеру Вальбаху, Давиду Шмерлевичу та Ісааку Бородавці на сім років. У перший рік орендна плата становила 2000 коп грошів, у другий – 4200, а починаючи із третього року – по 600 коп грошів за рік.

У другій половині XVI ст. серед відкупників з'явилися такі впливові особи, як староста жмудський і адміністратор Лівонії Ян Ходкевич і підканцлер Остафій Волович. Шляхта, яка надавала на сеймах згоду на збір мита, на практиці відмовлялася його сплачувати, коли до них у маєтки приїжджали купці або інші збирачі мита. Тому й довелося залучити до цієї справи таких людей, яким шляхта вже не могла відмовити ні з якого приводу. Втім, зважаючи на все, Ходкевич і Волович не дуже хотіли самі цим займатися, і взяли собі в компаньйони відомих відкупників мита Давида Шмерлевича й Ісаака Бородавку.

Щодо купецьких партнерств, то перші версії таких партнерств були переважно тимчасовими й виникали для фінансування окремої поїздки за товаром. Колись відомий церковний діяч Інокентій Гізель (1600–1683) у своєму трактаті «Мир з Богом людині», опублікованому в Києво-Печерській лаврі, писав, що купці беруть на себе гріх, коли проводять спільну закупівлю товару («вкупе с другим общую куплю делающие») і обманюють при цьому свого партнера щодо ціни або якості [5, с. 231].

Такий гріх (на думку його партнера) взяв на себе київський купець Михайло Сусло (Суслов). У 1680-ті рр. Сусло і компаньйон грек Микола Торновіот (Торніот) уклали договір про партнерство. Однак під час однієї з торговельних поїздок Сусло привласнив товари, куплені за спільний капітал партнерів, а крім того, не повернув у строк узяті в борг 400 рублів, після чого почався довгий судовий процес. Чим він закінчився, згадок не збереглося.

Сусло й Торновіот були одними із найбагатших і торгували на свої гроші. А біднішим купцям доводилося брати гроші в борг. У 1609 р. київський купець Андрій Тригубович (який зазвичай возив товари на продаж у Могильов і Смоленськ) з «товаришем» Богданом Козеєм позичив у козака Шафрана 100 коп литовських грошів. Купивши декілька бочок горілки, вони повезли їх у Смоленськ, однак під час облоги міста товар пропав, і вони нічого не заробили. Бувало, що купецькі партнерства потрапляли у небезпечні ситуації. В 1616 р. під час торговельних справ у Могильові Тригубовича підстрелили, і незабаром він помер від рани [3, с. 50–51]. Очевидно, у ті часи такі випадки не були рідкістю.

Сьогодні під час перевезенням товарів (зокрема і дуже дорогих) на будь-які відстані проблем зазвичай не виникає, і продавцеві не потрібно везти товар особисто. А в минулі століття для купців, яким доводилося самим супроводжувати свій вантаж, ризиків було чимало, зокрема пов'язаних зі здоров'ям. З торговельними караванами купці мандрували серед чужих людей і народів, розраховуючи тільки на власні сили. Не раз бувало, що товари псувалися від негоди, або ж їх просто відбирали разом із грошми. Добре, якщо купцеві вдавалося при цьому зберегти власне життя. Втім прибуток від торгівлі був чималим, адже, незважаючи на всі труднощі, купці йшли на ризики.

Комерційна географія наших купців була, звісно, непорівняна з голландцями, які торгували з Індонезією. Для львівських партнерств початку XVII ст. відстані комерційних зв'язків найчастіше обмежувалися такими близькими містами, як Краків, Люблін і Гданськ, мабуть, для бізнесу цього було достатньо. Торгували також з Туреччиною, Молдавією й Московією. Павло Боїм і його компаньйон Мельхер Шольц Вольфович, які створили торговельне партнерство на початку XVII ст., взагалі рідко кудись їздили: зазвичай товар привозили їм у Львів. Займалися вони імпортом сукна із Західної Європи. У той час виробляли сукно в Моравії й Сілезії, звідти місцеві купці везли його в Люблін, Краків і Гданськ. У цих містах і купували сукно партнери, найбільше маючи справ із гданськими купцями Яхимом Ронгом і Генріхом Фроном. Для угод із сукном загалом на 20 тисяч злотих (з 1600 до 1604 р.) потрібно було створювати партнерство й поєднувати капітали. Крім того, купці вже не торгували всім, що можна було вигідно продати, як у колишні століття, а спеціалізувалися на якомусь одному товарі [14, с. 4, 7, 23].

Великим торговельним центром стала Запорозька Січ. Вона була не тільки військовою, але й економічною організацією – основним посередником у торгівлі із Кримом. У XVIII ст. торгівлю України із Кримом (а через нього – з іншими країнами Сходу) важко порівнювати з торгівлею XIII ст., коли каравани купців з Русі прибували в Крим, де ще не було татар. Вони продавали свій товар (в основному хутра) італійським купцям, які мали там колонії, і купували в них товари з Малої Азії, Сирії та інших південних і східних країн.

У першій половині XVIII ст. царський уряд дозволяв експорт більшості товарів тільки через порти в Архангельську й Ризі, куди ці товари везти було взагалі не вигідно. Заборонили також вивезення за кордон золотих і срібних монет. Для українських купців це майже повністю підривало міжнародну торгівлю. Але навіть за таких умов торгівля із Кримом (а через нього зі Сходом) не припинялася; в 1752 р. її обсяг становив 59 тисяч рублів, чимало для того часу. Ця торгівля велася через Запорозьку Січ.

Крім запорожців, торгівлею із Кримом займалися полтавські купці – Іван Неженець, Сава й Петро Марченки та інші [20, с. 87–88]. З Полтави тоді йшов найпростіший торговельний шлях на Запорозьку Січ. І навіть коли цар Петро після історії з Мазепою заборонив торгувати із Запоріжжям, полтавські купці продовжували це робити на свій страх і ризик. Їх заарештовували, били батогами і засилали в Сибір. Так зробили в 1721 р. з полтавськими купцями Семеном Кирильченком й Андрієм Пархоменком [11, с. 64]. У Запорозьку Січ везли борошно, крупи, горілку, різні тканини, рибальські сітки, рушніці, порох і свинець. Частина товарів була потрібна самим запорожцям, іншу частину вони перепродавали в Крим, щоб мати гроші на придбання солі – основного товару, що надходив звідти в Україну, а також інших «східних» товарів, зокрема кави. Обходили заборону на вивезення золотих і срібних монет тим, що переганяли в Крим коней і волів для продажу.

Запорозька Січ контролювала вивезення солі із Криму, тому чумаки, які їхали туди, мали брати дозвіл («квиток») на поїздку в Крим у запорожців, а вони забезпечували охорону караванів. Тих, хто намагався їхати за сіллю самовільно, нерідко ловили й били батогами. Такий самий дозвіл брали купці. Якщо в купця на шляху в Крим украли худобу й товари, або ж виникали якісь претензії до татар, він записував свою скаргу в Запорозькій військовій канцелярії, і козаки обіцяли розібратися.

За бажанням, український купець міг у Крим взагалі не їхати, а купити всі потрібні йому «східні» (по суті, турецькі) товари в Запорозькій Січі, заощадивши на цьому 15–20 %. У XVIII ст. вона стала настільки великим центром транзитної торгівлі, що всіх цих товарів там вистачало. Навесні, на початку травня, коли піднімалася вода в Дніпрі, на Січ приходило шість–сім морських кораблів з купцями (вірменами, сербами й греками) й товарами не тільки для потреб запорожців, але й для продажу їх в Україні. На Січі були великі базари, де приїжджі купці могли продати й купити все, що потрібно. Часу для продажу було не так багато – у середині червня вода в річці починала спадати, і морським кораблям потрібно було встигнути повернутися [20, с. 98]. Для торгівлі запорозькі козаки об'єднувалися в партнерства, поділяючи між собою прибутки та збитки [18, с. 66]. Таких партнерів називали «товаришами» або «односумами». В 1739 р. козаки Тимошевського куреня Федір Кондратенко й Ілля Карабаєнко поєднали свої капітали для «купецького промислу». Коли Кондратенко помер, його брат з Полтави забрав свою частку товарами майже на 1400 рублів [20, с. 98]. У 1763 р. два торговельні партнери, козаки Логвин Мошенський і Олексій Кривий отримали в січовій канцелярії дозвіл на безмитне перевезення сукна через Переволочанську митницю. Закупивши в Гетьманщині 10 тисяч аршинів тканини, партнери відвезли її для продажу в Січ, у свої «крамніе (торговельні) магазини» [2, с. 683]. У 1768 р. козаки Трохим Домашній і Трохим Рак також позичили 500 рублів у Зіновія Неживого й Федора Білого, щоб заснувати «торговельну компанію». Однак у 1772 р. партнерство розпалося, кредиторі із Січі захотіли повернути борг, і суд ухвалив розподілити майно компаньйонів [16, с. 24, 142].

Створювали такі партнерства й купці: в 1746 р. в кримське місто Гезлев (сучасна Євпаторія) прибула група купців з Переволочної (Іван Матвієнко, Кирило Лісицин, Михайло Гегеля, Іван Новоселко, Грицько Савенко) для спільних торговельних справ. З Полтави також їздили в Крим купецькі «компанії» [20, с. 102]. Крім купців, у торгівлі із Кримом брала участь і заможна козацька старшина (зокрема Яків Маркович, автор відомого щоденника), посилаючи туди своїх людей з товаром.

Купці різних національностей і віросповідання, торгуючи, зв'язували різні частини України. Із Запоріжжям вело торгівлю партнерство, яке створили уманські євреї Шмуль, Фатель, Мусім і Майорка Майоркович. Запорозька Січ забезпечувала охорону торговельних караванів партнерства, а супроводжував їх Майорка Майоркович. Він і займався продажем привезених товарів (зокрема горілки), закупаючи місцеві товари – коней, худобу, сушену рибу, вовну [6, с. 189–190]. З 1772 до 1775 р. ще одне єврейське партнерство з Умані торгувало із Січчю до самої її ліквідації. Партнерство заснували уманські купці Самуїл Маркович, Нусім Нусімович і Хаїм Беркович. Вони постачали в Запорозьку Січ горілку, сукно й іншу тканину, а кошовий отаман забезпечував охорону товару [1, с. 143].

По всій Україні створювалися тоді невеликі торговельні партнерства. У Ніжині, де поселилося багато грецьких купців, з'явилася ціла організація – братерство грецьких купців, що отримало в 1657 р. від Богдана Хмельницького право безмитної торгівлі. Ніжин у ті роки був найбільшим торговельним містом,

і ніжинські купці мали комерційні справи в Гданську, Кенігсбергу, Константинополі, у Молдавії. Одного разу грецькі купці з Ніжина Христофор і Зруба, що торгували алкогольними напоями, уклали між собою партнерську угоду, за якою вони поєднували капітали, а прибутки та збитки ділили порівну. Однак незабаром Христофор увірвався вночі в будинок партнера, нещадно бив його, зв'язав, забрав до себе й тримав три дні, закутого в ланцюги. Невідомо, що саме відбулося між партнерами, ясно тільки, що стосунки в таких торговельних об'єднаннях бували різними.

Крім купецьких партнерств, набули поширення і млинові партнерства. Перші об'єднання для будівництва або оренди водяних млинів з'явилися ще в XVII ст. як на лівому, так і на правому берегах Дніпра. Спорудження греблі, та й самого млина були дорогою справою, і звичайно для цього поєднувалося два, три або навіть більше компаньонів, які потім ставали співвласниками млина.

У середині XVII ст. в селі Нові Млини на річці Сейм стояло декілька млинів. Один з них, з п'ятьма парами жорен, належав Самойлу Матвєєву «з товаришами», ще один, теж з п'ятьма жорнами, – Івану Сахненку теж «з товаришами». Інші великі «млини», де було по декілька пар жорен, також перебували у спільному володінні Кузьми Федорова, Гаврила Пешова та інших «з товариші» [17, с. 179–180].

В описі інших водяних млинів на річці Сейм біля Батурина згадуються і два, і три «товариші» – «держить млин мешчанин Іван Заворика да Степан Яковлев», «тримають той млын Стецко Корнеєв та Іван Лукашев да Гаврило Плющов» [17, с. 26–27]. Іноді співвласниками ставали люди, які не мали ніякого відношення до борошномельної справи: на одному великому млині з дев'ятьма жорнами шістьма володів мірошник «з товаришів», а трьома – конотопські козаки, які вирішили вкласти свій капітал у цю прибуткову справу [17, с. 150].

Зазвичай частки власності на млинах рахували залежно від кількості пар жорен (нижнє жорно було нерухоме, верхнє оберталося й мололо зерно) – так було простіше й зручніше. Власником млина з однієї парою жорен була, як правило, одна людина, із двома – двоє, трьома – троє «товаришів». Одні брали участь у будівництві млина, вкладаючи капітали, інші – власною працею або надаючи будівельні матеріали.

Так виникало найпростіше партнерство, у якому частка власності була пропорційна участі (грішми або працею). В 1619 р. шляхтич Тубольчишин вирішив інвестувати гроші в будівництво водяного млина із шістьма парами жорен на річці Ворскла, і взяв собі в напарники мірошника Опошнянського, який мав забезпечити матеріали, інструменти й організацію робіт. Після будівництва млина шляхтич, який фінансував будівництво, володів чотирма жорнами, а мірошник – тільки двома [19, с. 56]. А в 1714 р. декілька мірошників об'єдналися, зібрали 100 золотих і побудували в селі Хвеськове Чернігівського полку водяний млин. Макошинський монастир, який знаходився недалеко, захотів стати співвласником млина й запропонував сплатити половину суми – 50 золотих. За укладеним договором, половина доходів від млина мала йти монастирю, а друга половина – іншим пайовикам (мірошникам).

У таких партнерствах частка мала матеріальну форму: коли купувалася частка млина, це була не абстрактна частина його вартості, а щось неподільне – «одне коло» (жорно) або «два кола». На заводах з виробництва селітри це були казани, на руднях – печі тощо. Однак бували й абстрактні, дробові частки (іноді під час купівлі млина одному з партнерів належала 1/8 його частка).

Поки частка в партнерствах сприймалася як щось матеріальне й відчутне, у свідомості не міг відбутися, як кажуть фізики, «квантовий стрибок», і прийти розуміння, що частка може бути просто сумою грошей. Однієї десятою, однієї шістнадцятою тощо. А без такого розуміння цінні папери з'явитися не можуть. Недарма перші акції стали використовувати в Голландській Ост-Індській компанії (та інших подібних), де більшість інвесторів не збиралися (та й не мали можливості) брати участь у далеких торговельних подорожах. Тому їхні частки не могли мати ніякого матеріального втілення, як у наших найпростіших партнерствах.

На відміну від купецьких партнерств, де кілька людей поєднувалося для взаємодопомоги в спільній торговельній подорожі, на водяних млинах найчастіше відбувалося саме об'єднання капіталів, на які будували греблю й млин. Якщо один з учасників такого партнерства хотів потім повернути гроші, він продавав свою частку [13, с. 243].

Власниками водяних млинів, які вкладали гроші в цей вигідний бізнес (попит на помел зерна був завжди), зазвичай ставали багаті городяни й ще багатша козацька старшина. Справа була не тільки в багатстві: для будівництва млина потрібно було отримати дозвіл. Який-небудь досвідчений мірошник міг би об'єднати в партнерство своїх «товаришів» за професією й зібрати гроші, однак дозвіл їм було б важко отримати. А от полковник, сотник або інший представник старшини знав, як добитися дозволу: він приносив кому потрібно подарунки, і всі питання вирішувалися легко. Однак самі власники не збиралися займатися борошномельними справами, і тому здавали млини в оренду підприємцям, а вже ті наймали професійного мірошника й декілька його помічників, які забезпечували практичну роботу млина. При цьому орендарі млинів також утворювали партнерства з декількох компаньонів [13, с. 245–246].

У часи зрілого капіталізму з розвиненими ринками капіталу підприємець (професійний мірошник) узяв би кредит у банку чи в приватного банкіра, чи безпосередньо у власника капіталу, після чого сам би побудував млин і організував подальший бізнес. А на ранніх стадіях капіталізму (як наприкінці XVII ст. в

Гетьманщині) млин будував власник капіталу (який-небудь полковник або інший представник еліти), щоб здавати в оренду підприємцеві – професійному мірошникові. Головним ініціатором у цій схемі ставав власник капіталу. Те саме можна було бачити під час оренди рудень, винокурень, гут. Так формувалася «економічна людина» – усі ці перші підприємці, які орендували вигідні промисли.

У XVII столітті в документах усе частіше згадувалися партнерства, що створювалися під час оренди рудень, які виплавляли з руди залізо. Чимало рудень було в Чернігівському Поліссі (у басейнах рік Десни й Сожу, багатих болотною залізною рудою), де існувало в різний час близько сотні дрібних металургійних підприємств. Кожна рудня виробляла за рік 500–700 пудів заліза. Якщо одночасно працювали хоча б 50 руден, вони могли давати за рік 25–35 тисяч пудів заліза. Залізну руду плавили в найпростіших невеликих печах – «домницях», далеких попередниках доменних печей. Для підвищення температури в печі піддували повітря ковальськими міхами. Спершу міхи були ручним, а з XIV ст. із Західної Європи став проникати новий метод, де ковальські міхи приводилися в рух водяними млинами.

В Україні «млини на руду» згадуються в документах із середини XVI ст., а пов'язані з ними партнерства – з XVII ст. Зовсім дрібні «домниці» з ручними міхами могли належати і окремим селянам, а рудні з водяними млинами перебували зазвичай у власності генеральної старшини. Вважалося, що виробництво заліза має військове значення, тому дозвіл на будівництво рудні надавали не всім, і отримати його було набагато складніше, ніж на будівництво водяного млина. Як і на водяних млинах власники рудень були, як правило, лише інвесторами, що не збиралися займатися організацією виробництва – у них вистачало інших справ. Тому власники здавали рудні на відкуп (простіше кажучи – в оренду) «рудникам», які мали практичний досвід виплавки заліза. Саме вони, а не власники, і були підприємцями в нашому розумінні. Рудники, взявши на відкуп рудню, вкладали в цю справу не тільки свої знання й навички, але й капітали. А власники рудень за це надавали право протягом півроку або навіть року повністю забирати собі весь прибуток від виробництва заліза.

У XVIII ст. рудні все частіше орендували вже не окремі рудники, а цілі групи партнерів-орендарів (від двох до десяти). Можливо, це було пов'язано із законами Петра Першого, які надавали привілеї підприємцям, що поєднувалися в компанії. А може, головна причина була в збільшенні кількості рудень і розмірів виробництва. Тому простіше, вигідніше і надійніше для зменшення ризиків було поєднувати капітали групи партнерів-орендарів.

На той час з'явилися цілі династії спадкових рудників. Коли їх представники об'єднували свої зусилля, виникало партнерство (як говорили тоді, «компанія») рудників. Іноді одним з партнерів ставав і сам власник рудні, хоча зазвичай це ні до чого доброго не призводило – після того, як робота підприємства була налагоджена, і воно починало давати прибуток, власник намагався віджати цей вигідний бізнес.

Стосунки між власником рудні й відкупником (або компанією відкупників) підтверджувалися контрактом (їх збереглося чимало серед документів XVIII ст.), де вказували розмір орендної плати та інші умови. Визначити в грошах вартість оренди самої рудні було досить складно. За усталеними звичаями, рудню здавали в оренду разом із прилеглими будівлями й угіддями (полями й косовицями), а її орендарі мали віддавати власникові, крім грошей, частину виробленого металу.

Найпростіші партнерські об'єднання існували серед дніпровських рибалок у Києві. Сам метод рибного лову неводом потребував участь у цьому групи людей не менше десяти осіб, і з давніх часів рибалки поєднувалися в так звані курені. В 1804 р. в Києві було п'ять таких куренів, об'єднаних у цех; у кожному в середньому по 20 осіб. Коли рибалкам нав'язали цехову форму організації, курені продовжували існувати паралельно з рибальським цехом. Головним інструментом рибалок був невід, коштував він дорого (на початку XIX ст. – 150 рублів), на нього збирав гроші весь курінь, і невід був власністю саме куреня, а не рибачього цеху [15, с. 282]. Рибальські партнерства були і в Запорозькій Січі. У них поєднувалися «козаки-господарі», тобто члени партнерства (їх називали «односуми»), які широко використовували працю найманих робітників – їх брали на роботу зазвичай на сезон [6, с. 267].

Проста й усім зрозуміла ідея партнерства, яке надає можливість поєднувати капітали, досвід і знання, зберігала актуальність протягом декількох наступних століть. У 1823 р. в маєтку князя Радзівіла група партнерів заснувала Хабенську сукняну фабрику, одну з найбільших на Київщині. Партнерами стали власник маєтку князь Радзівіл, керуючий маєтком Таєр і бельгійський механік Янс (директор фабрики, який займався практичними питаннями). Спершу фірма називалася «Вільгельм Янс і компанія», потім її перейменували в «Альбрехт Філіп Таєр і компанія», а в 1830 р. князь Радзівілл викупив паї Янса й Таєра, ставши єдиним власником фабрики.

На початку XIX ст. в суспільстві стало формуватися розуміння, що «Малоросії потрібно мати свій власний капітал», щоб «направити його на торгівлю найголовнішими продуктами цього краю». А капітал «не інакше складемо, як за допомогою товариства або компанії», тому навіть немає потреби «доводити користь компаній». Так писав на початку XIX ст. анонімний автор проєкту організації «Торговельного малоросійського товариства або компанії» [12, с. 255, 257]. Саме ідея партнерства або компанії, ідея об'єднання капіталів забезпечила економічну перевагу Європи над східними цивілізаціями, що мали колись набагато більший економічний потенціал (як, скажімо, Китай).

Потрібно згадати і про селянські партнерства. Яким би архаїчним не здавався спосіб життя селян, загальний розвиток товарно-грошових відносин неминуче їх торкався, призводячи до соціального розшарування. Простіше кажучи – до появи багатших. А ті, природно, прагнули до ще більшого збагачення і починали торгувати хто чим міг – зазвичай худобою та іншими продуктами сільського господарства. Отримавши гроші, вони спершу відкуповувалися від панщини, а потім купували собі повну волю. Після цього такі, вже заможні селяни починали розширювати свою земельну власність і наймати на роботу бідних односельців, які на той час вже розорилися і втратили свої земельні ділянки. Такі цілком природні процеси відбувалися у всіх країнах, і Україна не була винятком навіть у XVI ст.

Що означали товарно-грошові відносини для селянина? Він і гроші бачив нечасто, адже майже всі предмети побуту вироблялися на місці, власними руками. Якщо селянинові потрібно було купити те, що він не міг зробити сам – наприклад, сталеву сокиру, – він мав щось продати. Так починалися товарно-грошові відносини. Торгівля сільгосппродукцією була найпростішим і звичним шляхом до збагачення. У частини селян накопичувалися помітні надлишки цієї продукції, і вони возили на місцеві ринки волів, коней, свиней, мед, шкіри й зерно. Так під час наїзду шляхтичів Серховицьких на село Великі Старосільці Київського повіту в одного із селян забрали коня вартістю 40 злотих і шість волів (120 злотих), в іншого – коня (60 злотих) і п'ять волів (130 злотих), у третього – трьох коней (100 злотих) і трьох волів (90 злотих). Ці селяни виявилися зовсім не бідними – у них було, що продавати [21, с. 32].

Коли селяни почали продавати надлишки, і в них з'явилися гроші, вони змогли їх вкладати в прибуткові промисли. Бувало, що розбагатілі селяни (причому, такі, які поки ще залишилися кріпаками), брали в оренду ставки з рибою – це був вигідний промисел, який давав гарний прибуток, тому що на рибу завжди існував попит. Селяни брали в оренду також соляні родовища, створювали дрібні сімейні підприємства з видобутку солі, продавали її й швидко багатіли. Зберігся акт галицького суду 1638 р. про те, що в селах Наздесві й Раковому староста пограбував багатих селян, які займалися сіллю. В одного він забрав 150 злотих, в іншого – 240, у третього – 380. Крім того, за наказом старости спалили 17 соляних веж, кожна з яких коштувала по 300 злотих. Для пересічного кріпака такі суми були великими грішми – більшість селян їх ніколи навіть не бачила [4, с. 106]. Іноді заможні селяни поєднувалися для промислів. У 1546 р. 14 селянських родин села Рудники біля Луцька видобували руду й виплавляли залізо, яке вони віддавали в панський замок замість відпрацьовування повинностей. Імовірно, частину заліза вони залишали собі – на продаж [4, с. 72, 78].

А ті, в кого гроші були, навіть давали їх у борг. Селянин шляхтича М.Мокрського із Саноцького староства Ф.Голуб позичив своєму панові 200 злотих, а С.Струсь із села Ольшаниця позичив шляхтичеві Домбровському 1500 злотих. Група селян із сіл Торки й Корівники Мединського староства навіть створили з місцевим священиком партнерство. В 1620 році вони позичили десять тисяч злотих у Я.Глитча, міщанина міста Переворська. Це була величезна в ті роки сума – за три тисячі можна було орендувати цілий маєток. Про подальшу долю товариства історія не зберегла згадок [7, с. 76]. Розбагатілі селяни іноді навіть купували млини (а вони коштували чимало, 500–1200 злотих). Наприкінці XVIII ст. на Волині кріпак Петро із села Мончинець купив невеликий млин у селі Терешки. Він був настільки багатий, що, крім мірошницької справи, займався торгівлею й навіть лихварством – до кінця його життя сума боргів тих, хто брав у нього кредити, досягла більше 3500 злотих.

Селяни, що мали гроші, були готові не тільки зайнятися торгівлею або підприємництвом, але й узяти в оренду землю в інших селян або навіть у поміщика. Наймана праця стала звичайною справою в XVI ст. На одній з найбільших поташних буд Волині в 1562–1565 рр. працювало 160 людей, на іншій – 100, на третій – 60 [10, с. 139]. Зазвичай поташні буди були набагато менше, але зараз йдеться не про це, а про те, що наймана праця безземельних селян поширювалася.

Втім, навіть наймана праця надавала можливості поліпшити свій добробут. Селяни зрозуміли, що для багатого життя потрібно вміти торгувати, незважаючи на всю недовіру до торгівлі в селянському середовищі, де вона вважалася чимось недостойним і підозрілим. Однак на шляху зростання капіталізму стояло кріпосне право. Втім, воно вже не могло зупинити зародження капіталізму. А от загальмувати могло, причому надовго

Висновки та перспективи подальших досліджень. В цілому, партнерства на тлі української економіки тих століть виглядали фрагментарними вкрапленнями, а не новою силою, яка може трансформувати економічний розвиток. У нас партнерства не мали такого поширення, як в Італії в епоху Відродження або в Нідерландах XVII ст. За умов аграрної сировинної економіки не було достатньо масштабних проєктів, що потребували об'єднання капіталів великої кількості інвесторів.

В Італії, Голландії, Англії такі проєкти були пов'язані з морськими торговельними подорожами, які потребували будівництва кораблів, їх спорядження й закупівлі товарів. А в нас міжнародну частину зернової торгівлі навіть у часи зернового буму повністю контролювали голландці – вони посілали в Гданськ власні кораблі за зерном, займаючись і фінансуванням, і логістикою. А для внутрішніх проєктів, для всіх цих рудень, гут і млинів цілком вистачало тих партнерств, які існували. І мотивів для їхнього розвитку до XIX ст. просто не було. Італійська й голландська ідея об'єднання капіталів у компанії не сильно приживалася на

українському ґрунті. Організація торговельних експедицій у недалеких сусідніх країнах не потребувала значних інвестицій, тому й наші партнерства залишалися невеликими й не дуже активними.

Перспективним напрямом подальших досліджень є аналіз інституційних і правових традицій, які протягом історії гальмували і продовжують гальмувати еволюцію українських партнерств та акціонерних компаній.

Список використаної літератури:

1. Архів Коша Нової Запорозької Січі. Опис справ 1713–1776 рр. – К. : Наукова думка, 1994. – С. 143.
2. Архів Коша Нової Запорозької Січі. Корпус документів 1734–1775 / упоряд. Л.З. Гіськова, Д.Л. Автономов. – К. : Наукова думка, 1998. – Т. 4. – С. 683.
3. Білоус Н. Тестаменти киян середини XVI – першої половини XVII століття / Н. Білоус. – К. : Простір, 2011. – С. 50–51.
4. Бойко І.Д. Селянство України в другій половині XVI – першій половині XVII / І.Д. Бойко. – Львів : АН УРСР., 1963. – С. 106.
5. Гізель І. Вибрані твори у 3 томах / І.Гізель. – Т. I, кн. 2 – К. : Свічадло, 2009. – С. 231.
6. Голобуцький В.О. Запорозька Січ в останні часи свого існування, 1734–1775 / В.О. Голобуцький. – К. : АН УРСР, 1961. – С. 189–190.
7. Голобуцький В.О. Економічна історія Української РСР: Дожовтневий період / В.О. Голобуцький. – К. : Вища школа, 1970. – С. 76.
8. Грушевський О. З історії економічного життя XVI ст. / О.Грушевський // Україна. – 1917. – Кн. 3–4. – С. 15.
9. Грушевський О. Митні камори / О.Грушевський // Україна. – 1918. Кн. 1–2. – С. 30.
10. Густистий К. Нариси з історії України / К.Густистий. – Вип. 2. – К. : АН УРСР, 1939. – С. 139.
11. Джиджора І. Економічна політика російського правительства супроти України, 1710–1730 / І.Джиджора // Записки Наукового товариства ім. Шевченка. – 1910. – Т. 98, Кн. 6. – С. 64.
12. Клепацький П. Декілька документів з Диканського архіву Кочубеїв / П.Клепацький // Український археографічний збірник. Т. 3. – К. : ВУАН, 1930. – С. 255–257.
13. Колпан О.С. Міста України в другій половині XVII століття / О.С. Колпан. – К. : Вид. АН УРСР, 1963. – С. 243.
14. Крип'якевич І. Матеріали до історії торгівлі Львова / І.Крип'якевич // Записки Наукового товариства ім. Шевченка. – 1905. – Т. LXV, кн. 3. – С. 4, 7, 23.
15. Лазаревська К. Київські цехи в другій половині XVIII та на початку XIX віку / К.Лазаревська // Київ та його околиця в історії і пам'ятках. – К. : Державне видавництво України, 1926. – С. 282.
16. Наріжний С. Судівництво й кари на Запоріжжі / С.Наріжний. – Прага, 1939. – С. 24, 142.
17. Переписні книги 1666 року / ред. В.О. Романовський. – К. : Всеукраїнська академія наук, Археографічна Комісія, 1933. – С. 179–180.
18. Слабченко М.Є. Організація народного господарства України від Хмельниччини до світової війни / М.Є. Слабченко. – Т. 5, Вип. 2. – К., 1929. – С. 66.
19. Стрішенець М.М. Просте товарне виробництво і зародження мануфактур в Україні / М.М. Стрішенець, О.М. Павлова, К.В. Павлов. – Луцьк : Терен, 2019. – С. 56.
20. Тищенко М. Нариси історії торгівлі Лівобережної України з Кримом у XVIII столітті / М.Тищенко // Історико-географічний збірник. Т. 2. – К. : ВУАН, 1928. – С. 87–88.
21. Україна перед визвольною війною 1648–1654 рр. : збірка документів / ред. М.Н. Петровський, К.Г. Гуслистий. – К. : Вид-во АН УРСР, 1946. – С. 32.
22. Vasilieva L.M. Development of partnership relations of state and banking sector / Економіка, управління та адміністрування // L.M. Vasilieva, L.V. Serhienko. – 2020. – № 1 (91). – С. 96–98. doi: 10.26642/ema-2020-1(91)-96-98.
23. Свірко С.В. Державно-приватне партнерство як інструмент інноваційного розвитку урбанізованих територій // Економіка, управління та адміністрування, // С.В. Свірко, Т.О. Власюк, О.А. Шевчук, І.В. Супрунова. – 2023. – № 1 (103). – С. 118–127. doi: 10.26642/ema-2023-1(103)-118-127.

References:

1. *Arkhiv Kosha Novoi Zaporozkoi Sich. Opys sprav 1713–1776 rr.* (1994), Naukova dumka, K., pp. 143.
2. Hystova, L.Z. and Avtonomov, D.L. (ed.) (1998), *Arkhiv Kosha Novoi Zaporozkoi Sich. Korpus dokumentiv 1734–1775*, Naukova dumka, K., Vol. 4, pp. 683.
3. Bilous, N. (2011), *Testamenty kyan seredyiny XVI – pershoi polovyny XVII stolittia*, Prostir, K., pp. 50–51.
4. Boiko, I.D. (1963), *Selianstvo Ukrainy v druhii polovyni XVI – pershii polovyni XVII*, AN URSSR., Lviv, pp. 106.
5. Hizel, I. (2009), *Vybrani tvory u 3 tomakh*, Vol. I, Book 2, Svichadlo, K., pp. 231.
6. Holobutskiy, V.O. (1961), *Zaporozka Sich v ostanni chasy svoho isnuvannia, 1734–1775*, AN URSSR, K., pp. 189–190.
7. Holobutskiy, V.O. (1970), *Ekonomichna istoriia Ukrainskoi RSR: Dozhovtnevyi period*, Vyscha shkola, K., pp. 76.
8. Hrushevskiy, O. (1917), «Z istorii ekonomichnoho zhyttia XVI st.», *Ukraina*, Book 3–4, pp. 15.
9. Hrushevskiy, O. (1918), «Mytni kamory», *Ukraina*, Book 1–2, pp. 30.
10. Hustystyi, K. (1939), *Narysy z istorii Ukrainy*, Issue. 2, AN URSSR, K., pp. 139.
11. Dzhydzhora, I. (1910), «Ekonomichna polityka rosiiskoho pravytelstva suproti Ukrainy, 1710–1730», *Zapysky Naukovoho tovarystva im. Shevchenka*, Vol. 98, Book 6, pp. 64.

12. Klepatskyi, P. (1930), «Dekilka dokumentiv z Dykanskooho arkhivu Kochubeiv», *Ukrainskyi arkhivohrafichnyi zbirnyk*, Vol. 3, VUAN, K., pp. 255–257.
13. Kompan, O.S. (1963), *Mista Ukrainy v druhii polovyni XVII stolittia*, Vyd. AN URSSR, K., pp. 243.
14. Krypiakevych, I. (1905), «Materialy do istorii torhivli Lvova», *Zapysky Naukovoho tovarystva im. Shevchenka*, Vol. LXV, book 3, pp. 4, 7, 23.
15. Lazarevska, K. (1926), «Kyivski tsekhy v druhii polovyni XVIII ta na pochatku XIX viku», *Kyiv ta yoho okolytsia v istorii i pamiatkakh*, Derzhavne vydavnytstvo Ukrainy, K., pp. 282.
16. Narizhnyi, S. (1939), *Sudivnytstvo y kary na Zaporizhzhzi*, Praha, pp. 24, 142.
17. Romanovskiy, V.O. (ed.) (1933), *Perepysni knyhy 1666 roku*, Vseukrainska akademiia nauk, Arkheohrafichna Komisiia, K., pp. 179–180.
18. Slabchenko, M.Ie. (1929), *Orhanizatsiia narodnoho gospodarstva Ukrainy vid Khmelnychchyny do svitovoi viiny*, Vol. 5, Issue 2, K., pp. 66.
19. Strishenets, M.M., Pavlova, O.M. and Pavlov, K.V. (2019), *Proste tovarne vyrobnytstvo i zarozhennia manufaktur v Ukraini*, Teren, Lutsk, pp. 56.
20. Tyshchenko, M. (1928), «Narysy istorii torhivli Livoberezhnoi Ukrainy z Krymom u XVIII stolitti», *Istoryko-heohrafichnyi zbirnyk*, Vol. 2, VUAN, K., pp. 87–88.
21. Petrovskiy, M.N. and Huslysty, K.H. (1946), *Ukraina pered vyzvolnoiu viinoiu 1648–1654 rr.*, zbirka dokumentiv, Vyd-vo AN URSSR, K., pp. 32.
22. Vasilieva, L.M. & Serhienko, L.V. (2020), «Development of partnership relations of state and banking sector», *Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia*, № 1 (91), pp. 96–98. doi: 10.26642/ema-2020-1(91)-96-98.
23. Svirko, S.V., Vlasiuk, T.O., Shevchuk, O.A. i Suprunova, I.V. (2023), «Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak instrument innovatsiinoho rozvytku urbanizovanykh terytorii», *Ekonomika, upravlinnia ta administruvannia*, № 1 (103), pp. 118–127. doi: 10.26642/ema-2023-1(103)-118-127.

Мошенський Сергій Захарович – доктор економічних наук, професор Державного університету «Житомирська політехніка».

<https://orcid.org/0000-0002-8024-8908>.

Наукові інтереси:

- економічна безпека держави;
- економічна історія;
- фінансова історія.

Moshenskyi S.Z.

**The first partnerships of Ukraine. Financing of entrepreneurship
and the emergence of capitalism (second half of the 15th–18th centuries)**

Partnerships in Ukraine had a long history. The first of them arose in the 15th century and were related to tax collection. In addition, merchant partnerships have existed for a long time – the simplest associations of people and capital, which were created to reduce risks during trade trips. Such partnerships also spread in Zaporozhian Sich, which was not only a military organization, but also a significant trade center. In addition to financial and merchant partnerships, they were also created for the construction and operation of mills, mines and other simple proto-industry enterprises. Peasant partnerships are also known. However, in general, the Ukrainian partnerships of that time did not become a force that stimulated the development of the economy and the birth of capitalism. The reasons for this were related to both economic geography (lack of access to the seas, and therefore long-distance trade, which required large investments), and institutional inhibiting factors – low trust between entrepreneurs, weak protection of property rights, insufficient development of the legal system.

Keywords: partnerships; tax collection; trade trips; Zaporozhian Sich; mills; mines; trust between entrepreneurs; protection of property rights.

Стаття надійшла до редакції 17.05.2023.