

УДК 339.54.012.435

Боднарчук Т.Л., канд. екон. наук, ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ПОГЛЯД НА РОЛЬ ПРОТЕКЦІОНІЗМУ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО КЛАСУ

Досліджено роль протекціоністських заходів у розвитку промислово-торговельного класу як основи становлення підприємництва на території України у XIX – на початку XX ст. Розкрито механізм впливу держави на розвиток промислово-торговельної сфери та класу підприємців крізь призму реалізації інструментів митно-торговельної політики та так званого «внутрішнього» протекціонізму. Систематизовано методи урядового протекціонізму та виявлено найбільш істотні інструменти щодо розвитку підприємницького класу та такі, що створювали привілейовані умови тільки для окремих фінансових бізнес-груп.

Ключові слова: економічна історія України, політика протекціонізму, «внутрішній» протекціонізм, митно-торговельна політика, підприємництво, підприємницький клас, промислово-торговельна буржуазія.

Необхідність реформування сучасної економіки вимагає вибору чіткої стратегії розвитку, важливим елементом якої має стати державна підтримка вітчизняного підприємця. На сьогодні малий та середній бізнес активізує та стимулює господарську діяльність країни та в перспективі може стати основою економічного прориву. У цілому, економічний успіх країни безпосередньо залежить від результатів діяльності підприємців, оскільки саме вони створюють нові робочі місця, сприяють збільшенню національного доходу, опосередковують процес інноваційного зростання та ринкових трансформацій, зумовлюють підвищення рівня життя тощо. Економічна та соціальна роль підприємців полягає й у тому, що вони слугують чинниками формування середнього класу, підвищення рівня суспільного добробуту та забезпечення сталого економічного зростання.

Водночас сучасні тенденції розвитку національного господарства (дестабілізація економіки, розбалансування фінансової системи, політична нестабільність, правовий нігілізм, зростання масштабів тіньового сектору) негативним чином позначаються на розвитку підприємницького середовища. За таких умов вітчизняний підприємець втрачає вплив в економіці, позбувається можливостей ефективно конкурувати на ринку з іншими суб'єктами господарювання (як вітчизняними, так й іноземними) за такими параметрами, як доступ до матеріальних і фінансових ресурсів, залучення інвестицій, технічна та технологічна модернізація тощо, що підвищує вагомість державної підтримки розвитку сфери бізнесу.

При цьому істотне теоретико-прикладне значення має дослідження історичної практики взаємодії держави й підприємницького сектору та використання набутого досвіду при проведенні політики підтримки та стимулювання підприємництва за сучасних умов. Досить показовим, з цієї точки зору, є період XIX – початок XX ст., коли державна економічна політика, сформована на протекціоністських заходах, стала вагомою домінантою розвитку вітчизняного бізнес-сектору та забезпечила каталістичний ефект у розвитку підприємницького класу.

Окремі аспекти проблематики історичного розвитку підприємництва та становлення промислово-торговельного класу в українських землях висвітлено у працях О. Доніка [1], В. Шевченка [2], Б. Ананьїча [3], О. Шляхова [4] та інших. Процес становлення та розвитку українського купецтва у XIX – на початку XX ст. як основної групи промислово-торговельної

еліти досить широко розроблено у працях Г. Сигиди [5], В. Ляшенка [6], Н. Темірової [7], В. Крутікова [8], Л. Левченко [9], Т. Лазанської [10]. Висвітлення ролі купецтва у розвитку торгівлі частково здійснено у контексті вивчення питання діяльності українських торговельних домів Північного Причорномор'я та Приазов'я, зокрема, у наукових працях Н. Терентьєвої [11], В. Золотова [12], П. Хромова [13].

Сьогодні стан наукової розробки проблематики еволюції підприємницького класу в Україні характеризується широким дослідженням загальних аспектів, таких як умови розвитку та структура промислово-торгівельного класу, масштаби та динаміка господарської діяльності підприємців тощо. Водночас недостатньо уваги приділено чинникам розвитку промислово-торгівельного класу, що є особливо актуальним, з точки зору необхідності стимулювання діяльності підприємців за сучасних умов. У XIX – на початку XX ст. вагомий вплив на процес формування промислово-торгівельної буржуазії мала політика державної підтримки. У зазначених працях науковців досить поверхнево та критично оцінено соціально-економічне становище представників торговельно-промислового класу під впливом економічної політики уряду. Дещо глибше система взаємовідносин підприємців і царської влади розкрита у працях О. Реєнта [14], Ф. Турченка [15], О. Боханова [16]. Зокрема, О. Реєнт дослідив особливості економічної залежності промислової буржуазії від уряду Російської імперії; Ф. Турченко звертає увагу на дискримінаційну політику влади щодо українських підприємців; О. Боханов розкрив специфіку впливу економічної (податкової, фінансової) політики Російської імперії на процес становлення промислово-торгівельної буржуазії. Водночас роль протекціонізму у формуванні підприємницького класу на території України залишається невизначеною.

З огляду на це, **мета статті** – визначити роль протекціоністських заходів, які становили основу економічної політики уряду Російської імперії в XIX – на початку XX ст., у розвитку підприємницького класу на українській території. Її досягнення зумовило необхідність вирішення таких завдань: визначити умови та особливості розвитку промислово-торгівельного класу на українській території на початку XIX ст.; охарактеризувати та систематизувати методи урядового протекціонізму XIX ст., а також виявити інтенсивність їхнього впливу (як прямого, так і опосередкованого) на розвиток класу підприємців; оцінити структурні зрушення у розвитку підприємницького класу під впливом політики протекціонізму на кінець XIX – початок XX ст.

Процес формування промислово-торгівельного класу в Україні на межі XVIII – XIX ст. позначився впливом ряду соціально-економічних і політичних умов розвитку Російської імперії. Зокрема, збереження системи кріпосного самодержавства, поглиблення соціальної нерівності, посилення тотального державного регулювання економіки, високий рівень конфліктності країни на міжнародній арені – ці та інші чинники не тільки визначили тенденції становлення промислово-торгівельної буржуазії в українському регіоні, але й зумовили її соціальну структуру та роль в економіці. На початок XIX ст. у Російській імперії у цілому та в Україні зокрема правлячим класом залишалося дворянство, а найчисельнішим – селянство, яке становило близько 90% населення. Клас промислово-торгівельної буржуазії був зовсім нечисленним, про що свідчить його питома вага у структурі населення – лише 1% [10, с. 74].

Промислово-торгівельна буржуазія являла собою клас, який користувався значною правовою та фінансовою підтримкою з боку уряду. За умов нестачі внутрішнього торговельного й промислового капіталу таке покровительство стало поштовхом до підприємницької діяльності. Проте державний патерналізм виступив чинником посилення економічної та політичної залежності промислово-торгівельного класу від уряду. Колосальні фінансові кошти, які виділялися на підтримку окремих підприємців, надаючи їм монополні права, з одного боку, перешкождали розвитку ефективного внутрішньо-конкурентного середовища, з іншого – зумовлювали потрапляння промислово-торгівельного класу у своєрідну фінансову пастку, яка унеможливила

ла відмову від державної підтримки без істотних економічних втрат для приватного сектору. Крім того, порівняно з бунтівним селянством, така державна підтримка формувала лояльність до економічної політики уряду з боку підприємців.

Механізм впливу держави на розвиток промислово-торговельної сфери та класу підприємців реалізовувався через ряд інструментів, які умовно можна об'єднати у групу заходів митно-торговельного та так званого «внутрішнього» протекціонізму. Зокрема, значну підтримку розвитку підприємництва уряд здійснив завдяки створенню відповідного промислового та торговельного законодавства на зразок того, що існувало у західноєвропейських країнах. Зокрема, ще у 1785 р. було розроблене положення про гільдійський розподіл торговців – «Грамота на права та вигоди містам Російської імперії», яке було доповнене постановою «Про влаштування гільдій» у 1824 р., відповідно до даних законодавчих актів все купецтво поділялося на три гільдії [17, с. 76]. Приналежність підприємця до певної гільдії визначалася обсягом заявленого капіталу, який у перші роки XIX ст. був таким: для купців I гільдії – 15 тис. руб., II гільдії – 6 тис. руб., III гільдії – 2,4 тис. руб. [18, с. 377].

Крім того, приналежність до певної гільдії гарантувала підприємцям відповідний набір промислових і торговельних прав. Зокрема, торговці нечисельної I гільдії мали найбільше прав щодо здійснення торговельно-промислової діяльності: займатися внутрішньою та зовнішньою оптовою торгівлею; мати власні кораблі та здійснювати як міжнародні, так і внутрішні перевезення; створювати складські господарства та страхові контори; організовувати цехові ремесла та фабрично-заводські виробництва у всіх сферах господарської діяльності, крім винокуріння; здійснювати як внутрішні, так і зовнішні грошові перекази; брати участь у виконанні державних замовлень [18, с. 100].

Представники II гільдії мали такі ж права, що й попередньої, лише з певними обмеженнями, зокрема, вони могли здійснювати зовнішню оптову та роздрібну торгівлю лише за умови лімітованого обсягу річного зовнішньоторговельного обороту (не більше 90 тис. руб.) та вартості імпортованого товару за одну поставку (не вищої за 15 тис. руб.); створювати фабрично-заводські підприємства, утримувати готельні комплекси та інші об'єкти сфери обслуговування, крім страхових контор і банкірських домів; здійснювати вільну торгівлю з Царством Польським, але тільки товарами вітчизняного виробництва.

Щодо III гільдії, найчисельнішої, то підприємцям цього рівня дозволялося здійснювати лише роздрібну та дрібно-роздрібну торгівлю на місцях; надавати послуги з вантажного перевезення тільки внутрішніми шляхами транспортного сполучення; утримувати дрібні підприємства (магазин, трактир, питний дім та портерна лавка); створювати фабрично-заводські та цехові ремесла з кількістю працівників не більш як 32 особи; укладати торговельні договори на суму не більше ніж 6 тис. руб. [18, с. 105].

Система промислово-торговельних прав, яку гарантувала політика урядової підтримки, уже у I половині XIX ст. сприяла активізації приватної підприємницької діяльності промислово-торговельного класу, зокрема, у 30-х рр. XIX ст. в середньому щорічно до гільдій записувалося до 200 селян; у 40-х рр. у руках купців було зосереджено 50% міських підприємств, у 60-х рр. – 72% [10, с. 75]. З метою підтримки розвитку промислово-торговельного класу протягом 20–40-х рр. було прийнято ряд законодавчих актів, які розширювали права торговців, проте положенням 1824 р. було збільшено норми заявленого торговельного капіталу, зокрема, капітал I гільдії було збільшено до 50 тис. руб., II гільдії – до 20 тис. руб., III гільдії – до 8 тис. руб. [17, с. 77].

Торговельно-промислове законодавство Російської імперії I половини XIX ст. надало ряд привілеїв промислово-торговельному класу. Так, купці, які здійснювали зовнішню оптову торгівлю, удостоювалися почесного звання «негоціанта»; іменувалися банкірами, якщо проводили зовнішні банківські операції; їм було дозволено приїжджати до імператорського двору на каре-

ті, носити шпагу та губернські мундири; було відкрито особливу «Бархатну книгу» для увіковічення знатних купецьких родів; купців християнського віросповідання винагороджували орденами та медалями за заслуги перед державою. Крім того, купецтво являло собою особливий клас «Почесних громадян держави» та отримувало ряд привілеїв: звільнення від сплати подушного податку; скасування особистих і рекрутських повинностей; позбавлення від тілесних покарань [18, с. 51].

Проведений аналіз дозволяє відмітити дещо вибірковий підхід уряду стосовно надання певних привілеїв окремим верствам населення: якщо за дворянами та поміщиками правова база зберігає особливі умови здійснення підприємництва, то для найбільш чисельних соціальних груп (кріпосне селянство, міщани, купці III гільдії) встановлює ряд обмежень щодо здійснення окремих видів промислової та торговельної діяльності. Крім того, почесті та привілеї, які надавалися гільдійському купецтву, лише сприяли підвищенню його соціального статусу, проте жодним чином не впливали на динаміку та темпи розвитку торговельної сфери, ставали підґрунтям порушень, фальсифікацій та корупційних схем. Часто люди на останні гроші записувалися до III гільдії, щоб уникнути подушного податку та рекрутської повинності, більшість з таких «фіктивних» купців навіть не займалися торгівлею.

Певні кроки щодо реформування промислового та торговельного права уряд почав здійснювати з початку II половини XIX ст. Зокрема, відповідним положенням 1863 р. скасовано станова різницю щодо здійснення підприємництва: представникам усіх без винятку верств населення та соціальних груп надано право вільно займатися будь-якою промислово-торговельною діяльністю за умови сплати до державної казни відповідних зборів. Крім того, даним законодавчим актом було суттєво спрощено систему гільдійського купецтва (ліквідовано III гільдію купців, за I гільдією закріплено лише право оптової торгівлі, за II гільдією – право роздрібних торгів) та закріплено порядок отримання гільдійського й промислового свідоцтва [17, с. 76]. Купецьке (гільдійське) свідоцтво визначило юридичну приналежність до гільдій і права на привілеї, промислові ж свідоцтва були поділені на 5 груп (на дрібний торг, розносний торг, розвізний торг, на міщанські промисли, комісіонерські) й не давали привілеїв [19, с. 294]. Таким чином, нормування торговельних капіталів, яке до цього часу фактично стало формальністю, було замінене на відповідні оклади з торговельних і промислових свідоцтва.

Ще один крок у напрямі реформування системи правового регулювання промислово-торговельної сфери уряд здійснив шляхом прийняття Положення у 1898 р., відповідно до якого особи, які займалися торгівлею чи промислами, не були зобов'язанні купувати гільдійські свідоцтва, лише за бажання збереження наданих купецькому класу пільг і привілеїв. Якщо до 60-х рр. XIX ст. промислово-торговельна діяльність була тісно поєднана з купецьким станом і необхідністю придбання гільдійського свідоцтва, то вказаними нормативними актами в юридичній площині торгівля і промисли були чітко відмежовані.

Нормативно-правова база Російської імперії, розроблена в XIX ст., також визначала принципи та умови оподаткування підприємців. У перші роки XIX ст. за право бути приналежним до тієї чи іншої гільдії підприємець повинен був сплатити 1-процентний збір із заявленого торговельного капіталу, а також придбати торговельне свідоцтво. «Додатковою постановою щодо влаштування гільдій й про торгівлю інших станів» у 1824 р. збір із заявленого капіталу був підвищений до 4%. Крім того, збільшено плату за торговельні свідоцтва, зокрема, посвідчення I гільдії коштувало 2200 руб., II гільдії – 880 руб., III гільдії – 220 руб. [18, с. 377].

Згідно із законодавством, торговельне свідоцтво було необхідним не лише для членства у гільдії, але й для того, щоб займатися тим чи іншим видом підприємницької діяльності, зокрема, комерційним посередництвом, організацією фабрично-заводського виробництва тощо. При цьому громадяни, не записані в гільдії чи вибулі з лав гільдійського купецтва більш ніж 3 роки

тому, які мають намір створити фабрично-заводські підприємства, звільнялися від необхідності придбання свідоцтв і сплати гільдійських повинностей на 1 рік. Якщо протягом цього року підприємство було таки організоване, то пільга продовжувалася ще на 2 роки [20, с. 13–14]. Без торговельного свідоцтва дозволялося здійснювати окремі «пільгові» види підприємницької діяльності: оптову та роздрібну торгівлю хлібом, хлібними злаками та худобою; будувати торговельні судна та здійснювати внутрішні перевезення; брати участь у ярмарковій торгівлі; виготовляти виробниче обладнання та здійснювати його продаж у власних торговельних закладах; утримувати аптеки та типографії.

Крім того, система торговельних платежів I половини XIX ст. включала: збір за утримання відкритих лавок (до 30 руб.); збір на земські повинності (1/4% з капіталу на рік); квартирну повинність (1,5% з капіталу); збір з купецьких спадкових капіталів (одноразово 1% від капіталу) [18, с. 379–384]. Паралельно до системи торговельних платежів з метою підтримки представникам промислово-торговельного класу надавалися пільги щодо сплати загальних внутрішніх податків і зборів. Зокрема, вони звільнялися від сплати подушного податку, рекрутської повинності, кріпосного мита (податку, що стягувався при зміні власника нерухомого майна), шосейних, подорожніх, міських, земських та інших зборів.

Реформування промислово-торговельного законодавства у II половині XIX ст. передбачало внесення суттєвих змін до системи оподаткування. Законодавчими актами 60–90-х рр., насамперед, було чітко розмежовано податкові платежі за торговельну та промислову діяльність. Зокрема, згідно з Положенням 1863 р. знижено розміри зборів за гільдійські свідоцтва: у зв'язку з ліквідацією III гільдії встановлено платежі за посвідчення I гільдії (565 руб.) та II гільдії (40–120 руб.). Водночас було закріплено ставки промислового збору для торговців: купець I гільдії мав сплатити не менше за 500 руб. основного промислового збору, II гільдії – не менше за 50 руб. Крім того, за свідоцтво I гільдії стягувався додатковий державний збір у розмірі 50 руб., II гільдії – 20 руб. [21, с. 87].

У 1898 р. систему податкового обкладання промислово-торговельного класу реформовано за прикладом французького податкового законодавства. Урядом було введено державний промисловий податок, що сплачувався шляхом щорічного придбання диференційованого за видами й класами патенту на здійснення торгівлі та промислової діяльності. При цьому, якщо раніше у сфері промислово-торговельного оподаткування основний тягар лягав на окрему особу-підприємця, то після реформи 1898 р. центром оподаткування стає підприємство. Ще у 1885 р. на підприємства було встановлено додатковий акціонерний збір у розмірі 5% з чистого прибутку, що являв собою першу спробу обкладання діючого промислового доходу. Реформою 1898 р. цей збір було перетворено у прогресивний податок з прибутку та додано до збору з капіталу (патентний платіж).

На кінець XIX ст. патентний платіж став своєрідним податковим авансом за право торгівлі чи здійснення промислової діяльності. Патент сплачувався на початок звітного року, його сума залежала від виду діяльності та категорії підприємства. На кінець звітного року обраховувалася сума чистого прибутку підприємства, з якої до державної казни мало бути сплачено 5%. Якщо сума, що складала ці 5%, була вищою за патентний збір, сплачений на початок року, підприємець мусив додатково сплатити податок на надприбуток; якщо ж сума податку на прибуток була нижчою за патентний збір – різниця не поверталася. Фактично, якщо підприємства з надприбутками сплачували дійсно 5% від доходу, то підприємства з нормальними прибутками – близько 8% і таких підприємств була домінуюча кількість (майже 60%), тобто згідно з новою податковою системою діяв принцип: чим прибутковіше підприємство, тим менші норми оподаткування.

Протекціоністська підтримка промислово-торговельного класу здійснювалася через механізм державного пільгового кредитування. Проте у I половині XIX ст. його реалізація мала свої

особливості. У 1817 р. в Російській імперії створено Державний комерційний банк з метою сприяння торговельному класу та поживленню промисловості з основним капіталом у розмірі 30 млн. руб. [21, с. 110]. Найпоширенішою формою підтримки підприємців було короткострокове кредитування (до 9 місяців) під пільгові 8% річних. Однак надзвичайно малі строки повернення грошей знижували попит на такі кредити з боку більшості купців та змушували брати довгострокові позики у лихварів на несприятливих умовах – під 18–20% річних [22, с. 148]. Таким чином, державне пільгове кредитування було вигідним лише для тих підприємців, які володіли значним капіталом та здійснювали діяльність у великих оборотах: крупних оптовиків та експортерів, текстильних магнатів, власників вотчинних фабрик тощо.

Починаючи з 1860 р. настає новий період у розвитку державної кредитної системи та формування новітнього кредитного законодавства. Під егідою уряду протягом II половини XIX ст. була створена мережа суспільних і приватних кредитних закладів, які забезпечували дійсну підтримку розвитку промислово-торгівельного сектору. У II половині XIX ст. велику роль у стимулюванні розвитку промислово-торгівельного класу почали відігравати приватні кредитні установи на кшталт банкірських домів. Зокрема, на території України найвідомішими були банкірські дома братів Рафалович, «Ефруссі і К», Ашкеназі тощо.

Важливе місце серед фінансових інструментів урядової політики підтримки, крім кредиту, в XIX – на початку XX ст. посідало маневрування валютним курсом, зокрема, його штучна девальвація давала можливість експортерам отримане за кордоном золото вигідно обмінювати на національну валюту. Так, у 1890-х роках такі дії уряду, спрямовані, насамперед, на задоволення інтересу крупних експортерів хліба, сприяли істотному нагромадженню торговельного капіталу. Поряд з маневруванням курсом рубля вагомий вплив на розвиток промислово-торгівельного класу чинила проведена урядом у 1895–1897 рр. грошова реформа, згідно з якою в країні був введений золотомонетний стандарт. При цьому така політика уряду отримала неоднозначні відгуки серед представників промислово-торгівельної буржуазії. Зокрема, грошова реформа була схвалена з боку промисловців, торговців і землевласників, адже сприяла притоку іноземного капіталу, підвищенню попиту на вітчизняну мануфактурну та сільсько-господарську продукцію, на землю під фабрики та заводи, зниженню вартості обладнання та інструментів. Проте введення системи монометалізму негативним чином позначилося на діяльності експортерів сільськогосподарської продукції та сформованої у кінці XIX ст. групи банкірських контор, адже позбавило їх значного спекулятивного доходу [23, с. 266].

Одним з методів економічної підтримки промислово-торгівельного класу було пряме субсидування. Субсидії мали переважно адресний характер і надавалися конкретним підприємствам або підприємцям, що діяли у тих галузях промисловості, які забезпечували конкурентні переваги регіону: суконній, цукровій, вовняній, окремих сферах важкої промисловості та торговельного мореплавання. Зокрема, на початку XIX ст. на субсидування вітчизняної промисловості та торгівлі припадало 6% всіх державних витрат [24, с. 82]. До кінця XIX ст. з розвитком внутрішньої промисловості та комерції обсяг урядових субсидій істотно знизився та вже у 90-х рр. XIX ст. частка витрат з державного бюджету, що йшли на підтримку підприємців, становила лише 1–1,62% [25, с. 16]. Поряд з прямим субсидуванням досить важливим методом протекціонізму були державні замовлення, що гарантували вітчизняним підприємцям збут продукції та покриття виробничих витрат. Найбільша частка державних замовлень стосувалася сфери залізничного будівництва, важкої промисловості, воєнної галузі та суднобудування.

Особливу роль у стимулюванні підприємницької діяльності промислово-торгівельного класу відіграла митно-тарифна політика уряду, що реалізовувалася через систему експортно-імпортних обмежень, пільг, платежів і зборів. Головним серед інструментів митно-тарифного протекціонізму було імпортне мито, позитивний вплив якого на розвиток підприємництва до-

силь важко оцінити. З одного боку, високі ставки імпортного мита (які подекуди досягали 600% вартості товару) обмежували доступ іноземних виробників на внутрішній ринок, створюючи сприятливі конкурентні умови для вітчизняних підприємців, з іншого – високі ставки ввізного митного тарифу виявилися одним з вагомих чинників стимулювання іноземного інвестування, яке на кінець XIX ст. стало причиною витіснення з окремих галузей господарства національного виробника.

Досить суперечливу роль у розвитку промислово-торговельного класу відіграв і вивізний тариф. Хоча його ставки порівняно були невисокими (10–30%). Проте це був додатковий податковий платіж для вітчизняного експортера. Водночас вивізне мито накладалося, головним чином, на сировину, внаслідок чого зростала її ціна та знижувалися стимули до її вивезення, що, у свою чергу, сприяло збільшенню пропозиції сировини на внутрішньому ринку, зниженні внутрішніх цін, від чого вигравали споживачі – промисловці, які мали можливість знизити собівартість виробленої продукції та, відповідно, підвищити її конкурентоспроможність. З іншого боку, у I половині XIX ст. чисельність таких підприємців була незначною, більшу частку становили експортери та соціально-економічні групи, добробут яких залежав саме від експорту. Підвищуючи вивізну ціну сировини, експортне мито знижувало її конкурентоспроможність на зовнішніх ринках і створювало негативні ефекти для даних груп.

Специфічним методом урядової підтримки промислово-торговельного класу в XIX ст. була практика повернення суми вивізного мита та акцизу експортеру за нереалізовану за кордоном продукцію. В українських губерніях дане правило стосувалося, насамперед, торгівлі пшеницею, цукром і рогатою худобою. Зокрема, у 1876 р. уряд дав дозвіл на повернення акцизу за експорт цукру в номінальному розмірі 80 коп. за пуд, тоді як реальний акциз становив 20–25 коп. за пуд [26, с. 171]. Таке повернення являло собою доволі непогану премію для вітчизняного підприємця та дозволяло йому отримувати надприбутки.

У цілому нова юридична база, заходи компенсаційного характеру та митно-торговельна політика дали поштовх до розвитку підприємництва та відобразилися на соціальному класі населення українського регіону. Зокрема, уже у 1873 р. на території України було видано понад 18 тис. свідоцтв на право торгівлі та промислів, що складало 21,4% від загальної кількості свідоцтв, виданих у Російській імперії. Досить важко на основі вказаних даних зробити висновок щодо реальної кількості підприємців в українському регіоні, оскільки кожен власник, згідно із законодавством, міг мати кілька посвідчень. У територіальному розрізі найбільша кількість торговельних свідоцтв припадає на Південь – 42,6% посвідчень, на Лівобережжя – 25,3%, Правобережжя – 32,1% [10, с. 80].

У 1880 р. із загальної кількості документів на здійснення великомасштабної та дрібної комерційної діяльності майже 24% (46,3 тис. документів) та 28% (162 тис. документів) було видано купцям і торговцям українських губерній. Крім того, 64 тис. документів, тобто 30% від загального показника, було видано комісіонерам. У 1890 р. відповідні показники були такими: кількість документів, виданих на ведення крупної комерційної діяльності – 71,9 тис. (25%), дрібної – 151 тис. (27,1%), торговельним агентам – 60 тис. (25,7%) [26, с. 40].

Щодо соціальної структури промислово-торговельного класу, то на кінець XIX ст. помітними є суттєві відмінності, порівняно з початком досліджуваного періоду. Зокрема, з усієї кількості підприємств, заснованих на території України на межі століть, 35,2% належали купцям, 28,9% – дворянам, 8% – міщанам, 1,7% – селянам, решта – представникам інтелігентних професій [10, с. 108]. Суттєві зміни відбулись у структурі міського населення, яке в цілому зросло у 2,5 рази, при цьому у містах близько 11% припадало на крупну буржуазію, дворян-домовласників і чиновників; 13% – заможних дрібних господарів, 53% – найманих робітників. Зокрема, у 1897 р. у містах Херсонської губернії налічувалося близько 12 303 тис. купців, Київ-

ської – 11934, в інших – не більше ніж 10 тис. [22, с. 157].

Проведений аналіз показує, що й у II половині XIX ст. урядова підтримка розвитку промислово-торговельного класу була спрямована виключно на створення ідеальних умов для підприємництва заможним верствам населення: дворянству, землевласникам, іменним купцям. Крім того, заходи компенсаційної політики надавалися переважно переселенцям з великоросійських губерній. Залучившись підтримкою уряду (субсидії, кредити, дотації), вони накопичували значні торговельні капітали та відтісняли українських торговців з центральних ринків на окраїни. У структурі міст – осередків промисловості, торгівлі, культури, суспільного життя, російські підприємці входили до I та II гільдій, тоді як українці – дуже рідко досягали навіть II гільдії. Так, наприкінці XIX ст. у Києві серед купців було 2307 росіян, 2238 євреїв і лише 152 українці [10, с. 171–172].

Незважаючи на охарактеризовані інструменти, стимулювання розвитку промислово-торговельного класу здійснювалося через міжнародну конвенційну політику уряду, яка мала найбільше значення у періоді впровадження жорсткого митно-торговельного протекціонізму. Протягом XIX ст. Російською імперією укладено ряд торговельних угод на основі режиму найбільшого сприяння, який передбачав: взаємну вільну торгівлю та мореплавання у портах без будь-яких додаткових зборів і платежів; свободу в'їзду купців та їхнього перебування на будь-якій території країни з гарантуванням рівня безпеки та покровительства аналогічного місцевим торговцям; взаємні рівні умови щодо зберігання товарів, транзитної торгівлі, надання премій, пільг і повернення мит; право вільного найму у містах і портах будинків, магазинів, лавок без будь-яких додаткових податків і повинностей; здійснення торгівлі та промислової діяльності, користуючись такими ж привілеями, пільгами та перевагами, що і місцеві жителі; вільна купівля та володіння землею; представлення взаємовигідних умов для створення та діяльності торговельних, промислових і фінансових акціонерних товариств [27, с. 46, 129].

Важливим заходом стимулювання розвитку промислово-торговельного класу стала розбудова торговельної та транспортної інфраструктури, активне впровадження практики проведення ярмарків та участі підприємців у виставковій діяльності, розвиток мережі комерційних закладів освіти тощо.

Висновки. Проведений аналіз дозволяє зробити висновок про те, що роль державної політики підтримки у розвитку промислово-торговельного класу на території України є досить суперечливою. Зокрема, встановлено, що найефективнішими інструментами протекціонізму в контексті впливу на розвиток промислово-торговельного класу виявилися експортно-імпорتنі пільги, торговельно-правові привілеї, внутрішньо-податкові полегшення, фінансово-валютні маневрування, експортне субсидування. Доведено, що урядова політика підтримки підприємців мала вибіркового характеру, який полягав у наданні правових і фінансових привілеїв окремим фінансово-бізнесовим групам, тоді як обмеженні розвитку підприємницького потенціалу чисельніших соціальних класів. Такі інструменти протекціонізму як експортне та імпорتنе мито, пільгове кредитування, виробничі субсидування, замість заохочення підприємницької ініціативи у регіоні, створювали монопольні переваги для окремих представників промислово-торговельної буржуазії, перешкоджаючи розвитку ефективного внутрішньо-конкурентного середовища та зумовлювали потрапляння промислово-торговельного класу у своєрідну фінансову пастку, яка унеможлиблювала відмову від державної підтримки без істотних економічних втрат для приватного сектору.

На сьогодні змінюються організаційні форми взаємодії держави та суб'єктів господарювання, проте деякі методи державної підтримки підприємництва, що ефективно впроваджувалися в досліджуваний історичний період, не втрачають своєї актуальності. Це, зокрема, фінансово-кредитна підтримка, внутрішньо-податкові пільги, жорстка система митних норм і вимог щодо

імпорту, державні замовлення та контракти тощо. Водночас на сучасному етапі, коли застосування класичного інструментарію протекціонізму ускладнене зовнішньоекономічною залежністю країни, колосальну підтримку розвитку підприємців може забезпечити впровадження таких заходів, як фінансування бізнес-освіти та стажування підприємців-початківців; поручительство державних органів при отриманні кредиту; аутсорсинг і правове супроводження у підприємницькій діяльності (надання пільгової та безкоштовної бухгалтерської підтримки, консультування з питань податкового законодавства); проведення за підтримки держави безкоштовних виставок та ярмарків тощо.

Список використаних джерел

1. Донік О.М. Промислове підприємництво дворянства в Україні (1861–1900 рр.) / О.М. Донік // Проблеми історії України XIX – початку XX ст. : зб. наук. праць / Інститут історії України НАН України ; відп. ред. О.П. Реєнт. – К., 2007. – Вип. 13. – С. 103–117.
2. Шевченко В.В. Підприємницька діяльність банкірів Півдня України (XIX – поч. XX ст.) / В.В. Шевченко // Проблеми історії України XIX – п. XX ст. : зб. наук. праць / Інститут історії України НАН України ; відп. ред. О.П. Реєнт. – К., 2008. – Вип. 14. – С. 103–117.
3. Ананьич Б.В. Банкирские дома в России (1860–1914): очерки истории частного предпринимательства / Б.В. Ананьич. – Л. : Наука, 1991. – 200 с.
4. Шляхов О.Б. Підприємці та підприємництво в торговельному флоті півдня України напередодні Першої світової війни / О.Б. Шляхов // Проблеми історії України XIX – п. XX ст. : зб. наук. праць / Інститут історії України НАН України ; відп. ред. О.П. Реєнт. – К., 2005. – Вип. 9. – С. 154–164.
5. Сигида Г.А. Основні форми торговельної діяльності купецтва півдня України упродовж першої половини XIX століття / Г.А. Сигида // Наукові праці історичного факультету Запорізького національного університету : зб. наук. праць. – Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2010. – Вип. 28. – С. 56–59.
6. Ляшенко В.Г. История предпринимательства в Украине (1861–1917) / В.Г. Ляшенко. – Донецк, ДИЭХП, 1998. – 146 с.
7. Темірова Н.Р. Поміщики України в 1861–1917 рр.: соціально-економічна еволюція / Н.Р. Темірова. – Донецьк : Вид-во ДоНУ, 2003. – 319 с.
8. Крутіков В.В. Буржуазія України та економічна політика царизму в пореформений період / В.В. Крутіков. – Дніпропетровськ : Вид. ДГУ, 1992. – 256 с.
9. Левченко Л.Л. Купецтво Півдня України кінця XVIII – початку XX ст.: огляд архівних фондів за темою дослідження / Л.Л. Левченко // Наукові праці: історичні науки. – 2006. – Т. 62. – Вип. 49. – С. 119–127.
10. Лазанська Т. Історія підприємництва в Україні (на матеріалах торгово-промислової статистики XIX ст.) / Т. Лазанська. – К. : Інститут історії України НАН України, 1999. – 266 с.
11. Терентьєва Н.О. Греки в Україні: історія та сучасність : підруч. / Н.О. Терентьєва, К.В. Балабанов. – К. : Аквілон-Плюс, 2008. – 350 с.
12. Золотов В.А. Внешняя торговля Южной России в первой половине XIX века / В.А. Золотов. – Ростов-на-Дону : Изд-во Рост. ун-та, 1963. – 192 с.
13. Хромов П.А. Экономическое развитие России в конце XIX – начале XX века / П.А. Хромов. – М. : Государст. издательство, 1950. – 552 с.
14. Реєнт О.П. Україна в імперську добу (XIX – початок XX ст.) / О.П. Реєнт. – К. : Інститут історії України НАН України, 2003. – 340 с.
15. Турченко Ф. Південна Україна: модернізація, світова війна, революція (кінець XIX – 1921 р.): Історичні нариси / Ф.Турченко, Г.Турченко. – К. : Генеза, 2003. – 304 с.

16. Боханов А.Н. Крупная буржуазия России: конец XIX в. – 1914 г. / А.Н. Боханов. – М. : Наука, 1992. – 262 с.
17. Кулишер И.М. Очерки финансовой науки : в 2-х вып. / И.М. Кулишер. – Петроград, 1920. – Вып. 2. – 387 с.
18. Колоколов Е.Ф. Указатель законов Российской империи для купечества / Е.Ф. Колоколов. – М., 1847. – 495 с.
19. Перхавко В.Б. История русского купечества / В.Б. Перхавко. – М. : Вече. – 2008 – 528 с.
20. Леонгард А. Российские законы о торговле и промышленности: руководство для торгующих сословий / А. Леонгард. – СПб., 1855. – 230 с.
21. Спасский П.Х. История торговли и промышленности в России : в 3 т. / П.Х. Спасский. – СПб., 1910. – Т.1. – 272 с.
22. Верещагин А.С. История российского предпринимательства: от истоков до начала XX века / А.С. Верещагин, Р.Х. Хайрtdинов. – Уфа : Из-во УГНТУ, 2009. – 248 с.
23. Озеров И.Х. Основы финансовой науки : курс лекций / И.Х. Озеров. – М., 1910. – 352 с.
24. Министерство финансов. 1802–1902. Исторический обзор главных мероприятий финансового ведомства : в 2 ч. – Ч.1. – СПб., 1902. – 640 с.
25. Брандт Б.Ф. Финансовая политика и таможенное покровительство / Б.Ф. Брандт. – СПб., 1904. – 176 с.
26. Фабрично-заводская промышленность и торговля России: с приложением общей карты фабрично-заводской промышленности Российской империи / Министерство финансов, Департамент торговли и мануфактур. – СПб., 1896. – 636 с.
27. Верховский Н.В. Сборник торговых договоров, заключенных Россией с иностранными государствами / Н.В. Верховский, Е.В. Голубов, С.Н. Русинов // Министерство торговли и промышленности. – СПб., 1912. – 602 с.

References

1. Donik O.M. *Promyslove pidpryemnytstvo dvoryanstva v Ukraini (1861–1900 rr.)* [Industrial entrepreneurship of the nobility in Ukraine (1861–1900)]. *Problemy istorii Ukrainy XIX – pochatku XX st.: zb. nauk. prats'* [The problems in Ukrainian history in 19th – the beginning of the 20th century: the collection of scientific works]. *Institut istorii Ukrainy NAN Ukrainy; vidp. red. O.P. Reyent* [Institute of history of Ukraine, National Academy of Sciences of Ukraine; ed-in-chief O.P. Reyent]. Kyiv, 2007, Iss. 13, pp. 103–117 [in Ukrainian]
2. Shevchenko V.V. *Pidpryemnyts'ka diyal'nist' bankiriv Pivdnya Ukrainy (XIX – poch. XX st.)* [Business activities of bankers of Ukrainian South (19th – the beginning of 20th century)]. *Problemy istorii' Ukrai'ny XIX – p. XX st.: zb. nauk. prats'* [The problems in Ukrainian history in 19th – the beginning of the 20th century: the collection of scientific works]. *Institut istorii Ukrainy NAN Ukrainy; vidp. red. O.P. Reyent* [Institute of history of Ukraine, National Academy of Sciences of Ukraine; ed-in-chief O.P. Reyent]. Kyiv, 2008, Iss. 14, pp. 103–117 [in Ukrainian]
3. Anan'ich B.V. *Bankirskie doma v Rossii (1860–1914): ocherki istorii chastnogo predprinimatel'stva* [Banking houses in Russia (1860–1914): essays on the history of private enterprise]. Lviv, Nauka, 1991, 200 p. [in Russian]
4. Shlyakhov O.B. *Pidpryemtsi ta pidpryemnytstvo v torgovel'nomu floti pivdnya Ukrainy naperedodni Pershoi svitovoi viiny* [Entrepreneurs and entrepreneurship in the merchant Navy of the Ukrainian South short of the World War I]. *Problemy istorii Ukrainy XIX – p. XX st.: zb. nauk. prats'* [The problems in Ukrainian history in 19th – the beginning of the 20th century: the collection of scientific works]. *Institut istorii Ukrainy NAN Ukrainy; vidp. red. O.P. Reyent* [Institute of history of Ukraine,

National Academy of Sciences of Ukraine; ed-in-chief O.P. Reyent]. Kyiv, 2005, Vyp. 9, pp. 154–164 [in Ukrainian]

5. Sygyda G.A. *Osnovni formy torgovel'noi diyal'nosti kupetstva pivdnya Ukrainy uprodovzh pershoi polovyny XIX stolittya* [The main forms of commercial activities of merchants in the South of Ukraine during the first half of the 19th century]. *Naukovi pratsi istorychnogo fakul'tetu Zaporiz'hkogo natsional'nogo universytetu: zb. nauk. prats'* [Scientific works of department of history, Zaporizhzhia National University: collection of scientific works]. Zaporizhzhia, Zaporizhzhia National University, 2010, Iss. 28, pp. 56–59 [in Ukrainian]

6. Lyashenko V.G. *Istoriya predprinimatel'stva v Ukraini (1861–1917)* [The history of entrepreneurship in Ukraine (1861–1917)]. Donetsk, DIEKhP, 1998, 146 p. [in Russian]

7. Temirova N.R. *Pomishchyky Ukrainy v 1861–1917 rr.: sotsial'no-ekonomichna evolyutsiya* [Landowners of Ukraine in 1861–1917: the socio-economic evolution]. Donetsk, Vid-vo DoNU, 2003, 319 p. [in Ukrainian]

8. Krutikov V.V. *Burzhuziia Ukrainy ta ekonomichna polityka tsaryzmu v poreformenyi period* [The bourgeoisie of Ukraine and the economic policy of the tsarist government in the post-reform period]. Dnipropetrovs'k, Vid. DGU, 1992, 256 p. [in Ukrainian]

9. Levchenko L.L. *Kupetstvo Pivdnya Ukrainy kintsya XVIII – pochatku XX st.: oglyad arkhivnykh fondiv za temoyu doslidzhennya* [The merchant of Southern Ukraine in the late 18th – early 20th centuries: an overview of the archives on the research topic]. *Naukovi pratsi: istorychni nauky*, 2006, Vol. 62, Iss. 49, pp. 119–127 [in Ukrainian]

10. Lazans'ka T.I. *Istoriya pidpryemnytstva v Ukraini (na materialakh torgovo-promyslovoi statystyky XIX st.)* [The history of entrepreneurship of Ukraine (based on the materials of the trading and industrial statistics of 19th century)]. Kyiv, Institute of history of Ukraine, National Academy of Sciences of Ukraine, 1999, 266 p. [in Ukrainian]

11. Terentyeva N.O., Balabanov K.V. *Greky v Ukraini: istoriya ta suchasnist': pidruch.* [Greeks in Ukraine: history and modernity: textbook]. Kyiv, Akvilon-Plyus, 2008, 350 p. [in Ukrainian]

12. Zolotov V.A. *Vneshnyaya torgovlya Yuzhnoi Rossii v pervoi polovine XIX veka* [External trade of South Russia in the first half of the 19th century]. Rostov-on-Don, Izd-vo Rost. un-ta, 1963, 192 p. [in Russian]

13. Khromov P.A. *Ekonomicheskoe razvitiye Rossii v kontse XIX – nachale XX veka* [Russia's economic development in the end of 19th – the beginning of 20th century]. Moscow, Gosudarst. izdatel'stvo, 1950, 552 p. [in Russian]

14. Reyent O.P. *Ukraina v impers'ku dobu (XIX – pochatok XX st.)* [Ukraine in the Imperial days (19th – the beginning of 20th century)]. Kyiv, Instytut istorii Ukrainy NAN Ukrainy, 2003, 340 s. [in Ukrainian]

15. Turchenko F., Turchenko G. *Pivdenna Ukraina: modernizatsiya, svitova viyna, revolyutsiya (kinets' XIX – 1921 r.): istorychni narysy* [Southern Ukraine: modernization, world war, revolution (late 19 century 1921): Historical essays]. Kyiv, Geneza, 2003, 304 p. [in Ukrainian]

16. Bokhanov A.N. *Krupnaya burzhuziia Rossii: konets XIX v. – 1914 g.* [The big bourgeoisie of Russia: the end of 19th century – 1914]. Moscow, Nauka, 1992, 262 p. [in Russian]

17. Kulisher I.M. *Ocherki finansovoi nauki: v 2-kh vyp.* [Essays on financial science: in 2 vol.]. Petrograd, 1920, Iss. 2, 387 p. [in Russian]

18. Kolokolov E.F. *Ukazatel' zakonov Rossiiskoi imperii dlya kupechestva* [Russian Empire Index of Laws for the merchants]. Moscow, 1847, 495 p. [in Russian]

19. Perkhavko V.B. *Istoriya russkogo kupechestva* [The history of Russian merchant]. Moscow, Veche, 2008, 528 p. [in Russian]

20. Leongard A. *Rossiiskie zakony o torgovle i promyshlennosti: rukovodstvo dlya torguyushchikh soslovii* [Russian laws on trade and industry: a guide for trading estates]. St.-Petersburg, 1855, 230 p. [in Russian]

21. Spasskii P.Kh. *Istoriya trgovli i promyshlennosti v Rossii: v 3 t.* [History of Trade and Industry in Russia: in 3 volumes.]. St.-Petersburg, 1910, Vol. 1, 272 p. [in Russian]
22. Vereshchagin A.S., Khairtdinov R.Kh. *Istoriya rossiiskogo predprinimatel'stva: ot istokov do nachala XX veka* [History of Russian entrepreneurship: from the beginnings to the early 20th century]. Ufa, Iz-vo UGNTU, 2009, 248 p. [in Russian]
23. Ozerov I.Kh. *Osnovy finansovoi nauki: Kurs lektsii* [Fundamentals of financial science: lectures]. Moscow, 1910, 352 s. [in Russian]
24. *Ministerstvo finansov. 1802–1902. Istoricheskii obzor glavnykh meropriyatii finansovogo vedomstva: v 2 ch.* [The Ministry of Finance. 1802–1902. Historical overview of the main activities of the Finance Department: in 2 parts]. St.-Petersburg, 1902, Part 1, 640 p. [in Russian]
25. Brandt B.F. *Finansovaya politika i tamozhennoe pokrovitel'stvo* [Financial policy and customs protection]. St.-Petersburg, 1904, 176 p. [in Russian]
26. *Fabrichno-zavodskaya promyshlennost' i trgovlya Rossii: s prilozheniem obshchei karty fabrichno-zavodskoi promyshlennosti Rossiiskoi imperii* [Factory Industry and Trade of Russia: with the application of general map of factory industry in the Russian Empire]. Ministerstvo finansov, Departament trgovli i manufaktur. St.-Petersburg, 1896, 636 p. [in Russian]
27. Verkhovskii N.V., Golubov E.V., Rusinov S.N. *Sbornik torgovykh dogovorov, zaklyuchennykh Rossiei s inostrannymi gosudarstvami* [Collection of trade agreements, concluded by Russia with foreign states]. Ministerstvo trgovli i promyshlennosti. St.-Petersburg, 1912, 602 p. [in Russian]

Отримано 01.06.16

Боднарчук Т.Л., канд. экон. наук, научный сотрудник отдела экономической истории ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины» (Киев)

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ВЗГЛЯД НА РОЛЬ ПРОТЕКЦИОНИЗМА В РАЗВИТТІ ПРІДПРИНИМАТЕЛЬСЬКОГО КЛАСА

Исследована роль протекционных мероприятий в развитии промышленно-торгового класса как основы становления предпринимательства на территории Украины в XIX – начале XX вв. Раскрыт механизм влияния государства на развитие промышленно-торговой сферы и класса предпринимателей посредством реализации инструментов таможенно-торговой политики и так называемого «внутреннего» протекционизма. Систематизированы методы правительственного протекционизма и определены наиболее существенные инструменты по отношению к развитию предпринимательского класса и создававшие привилегированные условия отдельным финансовым бизнес-группам.

Ключевые слова: экономическая история Украины, политика протекционизма, «внутренний» протекционизм, таможенно-торговая политика, предпринимательство, предпринимательский класс, промышленно-торговая буржуазия.

Bodnarchuk T.L., PhD. (Economics), scientific fellow, department of economic history, Institute for Economics and Forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences (Kyiv)

HIND SIGHT ANALYSIS OF THE PROTECTIONISM ROLE IN THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL CLASS

The article dwells upon the research of the protectionist measures role in the development of industrial and trade class as the basis of enterprise formation on the Ukrainian territory in 19th – early 20th centuries. Author discusses mechanism of state influence on the industrial and trade sphere together with business class development through the implementation of the customs and trade policy instruments and so called «internal» protectionism. Paper systematizes methods of governmental protectionism and reveals the most essential instruments for the development of entrepreneurial class and those who create preferential conditions for particular financial and business groups.

Keywords: economic history of Ukraine, policy of protectionism, «internal» protectionism, customs and trade policy, entrepreneurship, entrepreneurial class, industrial and trade bourgeoisie.