

А.Ю. Ермолов

к.и.н., с.н.с., Институт Экономики РАН, Москва

ЛИБЕРАЛЬНАЯ УТОПИЯ, СУПЕРЭТАТИЗМ И ГИБРИДНОЕ ГОСУДАРСТВО-КОРПОРАЦИЯ: КОНКУРЕНЦИЯ МЕЖДУ МОДЕЛЯМИ В XVI–XVIII ВЕКАХ В ИНДИЙСКОМ ОКЕАНЕ

Аннотация. В статье рассмотрена смена моделей, господствовавших в торговой зоне Индийского океана в XVI–XVIII вв. Первоначально сложившуюся систему отношений можно охарактеризовать как рыночную экономику, свободную от государственного контроля. Вторжение португальцев привело к установлению господства жесткого этатизма, который выделялся даже на общем фоне склонных к масштабному вмешательству в экономику европейских государств Нового времени. Далее рассматриваются причины, по которым португальское Estado da India проиграла в борьбе с Голландской Ост-Индской компанией. Последняя воплощала собой новую модель, соединявшую в себе черты частной акционерной компании и государства, имеющего собственные вооруженные силы и самостоятельно принимающего внешнеполитические решения. Новая модель, воспринятая затем главным конкурентом голландцев, английской Ост-Индской компанией, в значительно большей степени была способна вмешиваться в экономическую, политическую и социальную жизнь азиатских стран. Победа этой модели привела к поглощению построенной компанией империи Британией, установившей на ее месте режим «империализма свободной торговли».

Ключевые слова: *Ост-Индская компания, капитализм, государство, этатизм, колониализм, Индия, мировая торговля.*

Классификация JEL: F54, N43, N45, N73, N75.

DOI: 10.24411/2587-7666-2019-00011.

В современном мире продолжают споры о том, куда приведут тенденции современные институты общества и государства. Высказываются разные предположения и пожелания о том, каким должно быть будущее государства: должно ли оно усилиться или ослабнуть, и, в последнем случае, что должно прийти на освобожденное государством место? Может быть, господство корпораций? Или рыночная либеральная утопия?

Парадоксальным образом в прошлом имеется пример, который можно рассматривать как экспериментальное столкновение социальных структур, построенных по моделям, удивительно похожим на те, что сейчас обсуждаются в дискуссиях о государстве. Это события, происходившие вокруг торговли в Индийском океане в XVI–XVIII вв. Конечно, нельзя утверждать, что в современных условиях результат будет таким же, какой был в прошлом, но целесообразно изучить этот опыт.

Либеральная утопия в Индийском океане

К началу XVI в. Индийский океан был центральным звеном в сложившейся системе торговли, в которую были вовлечены Индия, Персия, Арабский восток, Индокитай,

Индонезия, Китай, Средиземноморье и Восточная Африка. Некоторые авторы называют ее Афроевразийской мир-системой [Chase-Dunn, Hall, 1997. P. 149; Гринин, 2011. С. 82]. Европейское Средиземноморье было второстепенной зоной этой системы, примерно равной по значению с Восточной Африкой. В то же время в рамках этой системы не было такой иерархической структуры, которая сформировалась позднее в рамках мировой экономической системы, построенной вокруг Западной Европы. Не было ярко выраженного центра. Возможно, самой развитой частью системы был Китай, но он не занимал в ней доминирующего положения, а был, скорее, пограничной зоной. Все это, впрочем, касается только той части системы, которая выстроилась вокруг океанской торговли. Другая ее ось, Великий шелковый путь, напротив, тяготел к модели мира – империи. Высшей точки своего расцвета он достиг тогда, когда на всем своем протяжении был подвластен монголам. Но в рассматриваемый нами период его значение уже упало.

Примечательно, что торговля в Индийском океане была наиболее близким из возможных в реальной жизни воплощением либеральной утопии свободной торговли. Регулирование со стороны государств в нем присутствовало только в периферийных зонах, торговцы перемещались и торговали независимо от своего подданства, конкурируя друг с другом и игнорируя военные конфликты. Люди свободно перемещались на пространстве от Марокко до Манчжурии. Государства либо вообще не придавали какого-то значения торговле, либо старались создавать для нее наиболее удобные условия. Таможенные тарифы были исключительно низкими. Не было претендентов на то, чтобы единолично контролировать торговые пути. Отчасти это может объясняться геополитической ситуацией в регионе, отчасти – влиянием ислама, в священной книге которого содержится ряд указаний на богоугодность торговли [Rodinson, 1977]. Покушение на свободу торговли со стороны правителя могло восприниматься как нарушение религиозных принципов. В итоге сложившаяся ситуация была очень похожа на утопическую модель свободной от государства рыночной экономики, о которой мечтали несколько поколений либеральных экономистов.

Исламская правовая система, доминировавшая в Афроевразийской мир-системе, обеспечивала единое правовое пространство. Степень правовой интеграции показывает пример известного арабского путешественника XIV в. Ибн-Баттуты. Он родился и получил религиозно-юридическое образование в Марокко, но его юридические знания оказались востребованы и дали ему заработок в Дели и на Мальдивских островах [Ибрагимов, 1988. С. 36, 38]. Разумеется, кроме мусульман в торговле участвовали представители других этноконфессиональных групп: евреи, армяне, китайцы, некоторые индийские касты. Но институциональное пространство функционировало именно по исламским правилам.

Могла ли торговая система Индийского океана стать альтернативным вариантом мировой экономической системы? Если бы она стала таковым, то мировая экономическая система была бы устроена совершенно по-другому, функционировала бы на иных принципах. Но нельзя не отметить, что эта система (точнее, ее центральная зона) проявляла крайне низкий интерес к экспансии и, возможно, принципиально была к ней не способна. Ее границы оставались неизменными с середины первого тысячелетия нашей эры, когда торговля на Цейлоне соединила товарные потоки из Европы и Китая. С другой стороны, потенциально эта система могла измениться, так как на ее периферии было возможно появление государств, ставящих перед собой более амбициозные цели в сфере контроля над торговыми путями. Таким государством был Южный Китай времен поздней династии Сун, а широко известные экспедиции Чжен Хе показывают, что в эпоху династии Мин тоже был возможен поворот к этой политике.

В XVI–XVII вв. сильнейшим государством региона была империя Великих Моголов, контролировавшая большую часть Индии. Главным источником ее доходов был земельный налог. Торговля же не рассматривалась правителями этого государства как непосредствен-

ный источник дохода. В то же время они понимали ее необходимость для того, чтобы непосредственный производитель мог получить в свои руки нужную для уплаты налогов сумму денег, в том числе за счет перехода к производству товарных сельскохозяйственных культур (хлопок, сахарный тростник, индиго). В силу этого имущество и права купцов были хорошо защищены [Померани, 2017. С. 293–305].

Оборотной стороной свободы торговли в Индийском океане было то, что крупные государства региона были недостаточно заинтересованы в ее сохранении в одних и тех же руках. Правителям государств индийского субконтинента было не важно, кто именно ведет эту торговлю: арабы, португальцы, голландцы или англичане, лишь бы продолжались стратегически необходимые им поставки лошадей, а в экономику продолжали вливаться новые порции серебра. Позиция правителей по отношению к торговле отражена в поэме «Амуктамальяда» правителя Виджаянагара Кришнадеварайи: «Привяжи к себе торговцев из далеких земель, которые привозят слонов и хороших лошадей, предоставляя им ежедневные аудиенции, даря подарки и позволяя получать существенную прибыль. Тогда их товары никогда не попадут к твоим врагам» [Stein, 1989. P. 52].

Наконец, многие правители не хотели заниматься защитой морской торговли просто в силу сложившегося убеждения, что это не подобающая для них сфера деятельности. Известно, что правитель Гуджарта Бахадур-шах сказал по поводу португальской военной экспансии: «Войны на море это дело купцов, и не пристало султану этим заниматься» [Боксер, 2018б. С. 38]. Более мелкие государства (например, Малакка, Каликат, Аден), чье благосостояние действительно критически зависело и от торговли, и от сохранения ее свободного режима, были слишком слабы, чтобы ее защитить. И. Валлерстайн справедливо назвал эту ситуацию политическим вакуумом [Валлерстайн, 2015. С. 405]. Эту слабость вскрыло появление в Индийском Океане португальского флота. Произошедшее в результате столкновение привело к краху либеральной утопии под напором хорошо вооруженного португальского суперэтатизма.

Португальские завоеватели в Азии

Португальцам пришлось действовать в сложных условиях: впервые в истории человечества война велась на таком удалении от территории одной из участвующих сторон. Это очень ограничивало силы, которые могла выделить для военных кампаний в Индийском океане Португалия, которая и сама по себе не была в начале XVI в. крупной военной державой в силу своего скромного демографического и экономического потенциала. В среднем в год в Азию прибывало до 2 000 португальцев (огромная цифра для страны с населением в 1,5 млн человек) [Subrahmanyam, 2012. P. 229], но многие из них быстро умирали в непривычном тропическом климате. Оставшихся всегда было немного. Создатель португальской империи Афонсу де Албукерки мечтал о флоте с 3 000 матросов и солдат на борту, но реально португальские вице-короли такую силу могли собрать только в исключительных случаях. Путь в Индийский океан занимал у португальских армад почти полгода, и по дороге терялись десятки кораблей. Тем не менее Португалия одержала победу в силу слабости своих противников.

С самого начала португальцы начали истреблять местное торговое судоходство с целью разрушить находящуюся в руках местных купцов торговлю пряностями. Выдержать мирную конкуренцию португальцы не могли, так как у них не было ни пользующихся спросом в Азии товаров, ни возможности ввозить в значительных масштабах драгоценные металлы. В 1501 г. португальцы обстреляли порт Каликут, захватили 10 торговых кораблей и с их грузом отправились в Лиссабон. В 1503 г. – потопили первый египетский торговый корабль. В 1504 г. жертвами португальцев стало уже 17 торговых кораблей. При помощи

венецианцев египтяне создали в Индийском океане военный флот, но он был разгромлен в 1509 г. в битве при Диу. В 1510 г. португальцы захватили Гоа, а в 1511 г. – Малакку. Так началось формирование португальского Estado da India (Индийского государства).

Преимущество португальцев в военных технологиях, в первую очередь в конструкции кораблей (прорезанные в корпусе порты для орудий) и в морской артиллерии (литые бронзовые пушки), оказалось подавляющим. В сухопутных операциях португальцы имели преимущество за счет качественных доспехов и ручного огнестрельного оружия (последний фактор был менее важен, так как некоторые из противников португальцев сами его широко использовали). Также немаловажным фактором был боевой опыт капитанов и экипажей. Все вместе это давало португальцам превосходство на море и фактически непобедимость в небольших операциях по захвату и удержанию ключевых пунктов на побережье. Относительно успешно противостоять португальцам в Индийском океане могла только Османская империя, и то лишь на Красном море. Это сопротивление, впрочем, имело серьезные последствия, так как не позволило Португалии полностью взять под контроль торговлю в Индийском океане и даже привело к частичному восстановлению торговли пряностями на Средиземном море.

Созданная Португалией империя была необычной с двух точек зрения. Во-первых, это была империя укрепленных торговых анклавов, связанных между собой лишь морскими путями. «Португальская Индия означала не четко определенное географическое пространство, но комплекс территорий, учреждений, товаров, персон и административных интересов в Азии и Восточной Африке, созданных или подчиненных Португальской короне, связанных сетью морских коммуникаций» [The Political Economy of Merchant Empires..., 1991. P. 304].

Во-вторых, это было суперэтатистское государство, очень жестко контролирующее экономическую деятельность и активно участвовавшее в ней напрямую. Термин «суперэтатизм» мне представляется уместным потому, что как таковой этатизм для Европы XVI в. был типичным, даже стандартным явлением, но в Португалии он получил исключительно сильное развитие.

Португальский историк Мануэль Диас назвал эту систему «португальский монархический капитализм» [The Political Economy of Merchant Empires..., 1991. P. 301]. Фактически португальский монарх действительно был главным капиталистом в своей стране. Он и его чиновники непосредственно занимались организацией военных и коммерческих экспедиций (скорее, даже военно-коммерческих экспедиций) и непосредственно контролировали торговлю специями, приносящую более трети доходов в бюджет (больше, чем европейские территории королевства). Главная пряность, перец, закупалась агентами короны у местных торговцев-посредников в факториях на побережье Индии. Далее груз свозили в Гоа, где тщательно взвешивали и погружали на королевские корабли. Только у этих кораблей было разрешение двигаться по *Carriera da India*, морскому маршруту в Европу. Конечной точкой этого маршрута был *Casa da India* в Лиссабоне, где каждый прибывший корабль тщательно досматривали, зачастую в присутствии короля. В первой половине века из Лиссабона перец отправлялся в королевскую факторию в Антверпене, откуда уже расходился по всей Европе. Во второй половине века перец продавался посредникам непосредственно в Лиссабоне.

Сама по себе королевская монополия на определенные виды высокоприбыльной торговли была стандартной практикой для Европы того времени. Но обычно она не реализовывалась правительством непосредственно, а передавалась одному или нескольким предпринимателям за выкуп. В Португалии тоже намечалась тенденция к движению в этом направлении, например, фактория в Антверпене передавалась в управление разным купеческим семьям. Корона часто шла на сотрудничество с частным капиталом в разных формах: посредничестве при продаже товаров, сдаче в концессию некоторых морских марш-

рутов, откупе налогов и торговых пошлин [Subrahmanyam, 2012. P. 243–250]. Но в целом уровень непосредственного участия Португальского государства в торговле оставался высоким на протяжении всего XVI в.

Система, обеспечившая португальцам контроль над Индийским океаном, была задумана и создана Афонсу де Албукерки. Она опиралась на флот, разделенный на две эскадры, одна из которых осуществляла блокаду Красного моря, а другая патрулировала западное побережье Индии. Главной базой, резиденцией административной власти и самым большим местом поселения португальцев было Гоа. Помимо него важное значение имела сеть из семи укрепленных военно-морских баз, из которых самой важной была Малакка. Из-за особенностей режима муссонов корабли в этом месте должны были выбирать: или разгружаться и продавать свой товар, или же останавливаться и ждать перемены сезона, если они желали пройти весь путь из Индии в Китай сами. Португальские крепости не были средством контроля окружающей сухопутной территории, и в какой-то мере португальцы говорили правду, когда уверяли местных правителей, что их король строит крепости не для захвата земель, а для защиты своих товаров и людей [Disney, 2009. P. 147].

Что же касается концессий на азиатские торговые маршруты, то в основном они оказывались в руках бывших и действующих португальских колониальных чиновников, а некоторые из них даже оказались непосредственно привязаны к исполнению определенных должностей [The Political Economy of Merchant Empires..., 1991. P. 314]. Таким образом, эту практику можно рассматривать как форму оплаты за исполнение обязанностей. Наряду с этой практикой административного распределения существовала и другая: продажа права на торговые маршруты на аукционах. Цены в этом случае оказывались на уровне 30–50% от ожидаемой прибыли. Установленная португальцами система помогала им контролировать азиатских торговцев и получать долю от их доходов. Во-первых, эти торговцы должны были покупать у португальцев разрешение, иначе они становились жертвами португальских корсаров. Во-вторых, даже имея португальский пропуск, купцы не могли свободно пользоваться маршрутами, монополизированными португальцами, и плавать по ним могли только в составе конвоя, собираемого арендатором маршрута, заплатив ему за это отдельную плату [The Political Economy of Merchant Empires..., 1991. P. 315].

Каждый мужчина в португальских колониях считался или солдатом короля, или *casados*, женатым резервистом, который мог быть в критический момент призван на службу, а до тех пор кормил себя и семью торговлей или ремеслом [Боксер, 2018б. С. 207].

Случайно ли португальский суперэтатизм победил исламский торговый либерализм? Институты, выработавшиеся в рамках исламского торгового либерализма, показали свою эффективность при условии равной конкуренции. Там, где за спиной европейских торговцев не было военно-политической поддержки, они обычно проигрывали, уступая рынки местным купцам [The Rise of Merchant Empires..., 1990. P. 396–399; Померанц, 2017. С. 254]. Б.Ю. Кагарлицкий справедливо отмечал: «Преимущество европейских предпринимателей было не в большей эффективности и более передовой коммерческой «технике», а в большей концентрации капитала, это было преимущество крупных монопольных корпораций над независимым бизнесом, пытающимся жить по законам свободной торговли. Но главным фактором, обеспечивавшим превосходство западных компаний над туземным купечеством, была их военно-политическая организация и тесная связь с государством» [Кагарлицкий, 2010. С. 450].

В то же время нельзя не отметить, что португальский суперэтатизм имел свои существенные ограничения, которые не позволяли в полной мере освоить ресурсы, которые оказались в зоне его досягаемости в бассейне Индийского океана. Он успешно взял под свой контроль торговлю между Индией и Европой, но препятствовал ее расширению своей жесткой монополистической политикой. Португальское господство в Индийском океане не смогло изменить традиционную систему торговли, которая была разрушена в XVII в. [The

Political Economy of Merchant Empires..., 1991. P. 3]. Для решения этой задачи потребовался новый тип структуры, и создали его не португальцы, а голландцы и англичане. Эта новая структура победила Estado da India, вырвав из него лучшие куски.

Частные компании против колониального государства

Успешная борьба Голландской Ост-Индской компании (VOC) против Estado da India привлекала внимание многих ученых, выдвигавших свои версии причины поражения португальцев. Некоторые из них считали, что португальский колониальный режим по своей природе был азиатским, а не европейским [Van Leur, 1955]. Он представлял собой пример редистрибутивного предпринимательства, типологически близкого к тому, что имело место в Османской империи, в то время как его конкуренты из VOC были рационально организованной структурой, стремящейся к прибыли [Steensgaard, 1973]. Эта традиция представляется мне неверной в силу того, что в данном случае борьба представляла собой не свободную конкуренцию, а прямую войну, а, следовательно, для объяснения поражения в первую очередь следует искать стратегические и политические причины. Верно в ней только то, что Estado da India не могла использовать критерий прибыльности. Но причиной была не нехватка рациональности у португальцев, а то, что Estado da India была государственным учреждением, чья капитализация не поддавалась определению. VOC же была акционерной компанией, чьи акции торговались на бирже, и это позволяло говорить о стоимости компании и определять ее прибыльность.

С военной точки зрения причиной поражения Португалии была стратегическая пассивность. Голландцы посылали экспедиции на захват их владений, но португальцы лишь оборонялись и не пытались перейти в контрнаступление. Кроме того, у португальских форпостов в Индийском океане не было «хинтерланда», опираясь на который можно было бы продолжить борьбу. Такой «хинтерланд» был у португальцев в Бразилии, где их владения были построены по принципу территориальной империи. Отступив туда и перейдя к ведению партизанской войны, португальцы смогли добиться в Бразилии победы над голландцами.

Экономические причины поражения показывает таблица 1. Как видим, в конце XVI в. доходы Португалии в Индии значительно превышали расходы, и корона продолжала получать большие объемы средств (а также дополнительные доходы от продажи их товаров в Европе, сопоставимые с бюджетом колоний). Но уже тогда безопасность португальских владений требовала своего внимания (и роста расходов), на что указывали участвовавшие потери португальских кораблей. Затем на данных начала XVII в. мы видим, как правительство реагирует на изменения ситуации. При падении доходов (1609 г.) оно в первую очередь снижает расходы, а не поступления в казну, при последующем росте в 1610 г. – приоритетно увеличивает поступления в казну, а расходы возрастают в меньшей степени. Между тем для спасения азиатской империи португальцев требовалось наращивать вложения в оборону колоний, а еще лучше – финансировать наступательные операции, чтобы задавить враждебные компании, пока они еще не набрали силу, а у самих португальцев еще были свободные средства. В 1620-е гг. стратегия сменяется, деньги почти перестают вывозить и используют на месте, а в ситуации падения доходов, как в 1630 г., даже допускают бюджетный дефицит. Потери кораблей удается снизить, но интенсивность судоходства падает к концу войны в 3,5 раза.

С политической точки зрения проблемы португальцев имеют корнем Иберийскую унию 1580–1640 гг. Португалия и ее заморская империя попали под власть испанских королей, которые не знали (и, видимо, не желали знать) тонкостей ее внутреннего устройства, а хотели лишь получать от нее доходы. Также испанское правительство было весьма

Таблица 1

Доходы и расходы Estado da India (в млн португальских реалов), а также потери кораблей на пути между Европой и Индией (за десятилетие)

Год	Доходы	Расходы	Баланс	Потери
1570-е	–	–	–	5
1581	263	243	20	23
1588	303	260	43	— “ —
1607	356	236	120	34
1609	250	157	93	— “ —
1610	391	257	134	— “ —
1620	352	334	18	23
1630	241	288	-47	30
1634	356	335	21	11
1640-е	–	–	–	22
1650-е	–	–	–	0

Источник: [Subrahmanyam. P. 150, 172, 199].

скупым и осторожным в тех случаях, когда бывшие португальские колонии нуждались в защите. Такое поведение стало одной из причин антииспанского восстания в Португалии. Однако последующая война за независимость только ухудшила положение португальских колоний в Азии, так как теперь метрополия вообще не имела возможности оказать им хоть какую-то помощь, но зато весьма охотно изымала последние ликвидные средства.

Их голландский конкурент со своей стороны имел возможность широкого привлечения частного капитала для организации военных экспедиций против португальских колоний. VOC пользовалась всеми преимуществами тесной связи с Голландским государством, но при этом сохраняла относительную автономию. Ее работа не требовала «ручного управления» со стороны правителя государства, и они в меньшей степени зависели от переменчивого политического климата метрополии. Эти преимущества вытекали из своеобразного гибридного характера, сочетавшего черты частной компании и квазигосударственной структуры.

VOC была акционерной компанией, управляемой советом из 17 директоров, называемым Heeren XVII. В Азии делами компании руководил генерал-губернатор, обладавший большой самостоятельностью и часто проводивший фактически независимую от совета политику. Состав совета не избирался акционерами напрямую, а делегировался шестью региональными палатами в Нидерландах, из которых наибольший вес имела Амстердамская. В состав правления входили влиятельные представители голландского «политического класса», то есть людей, державших в своих руках посты в системе государственного управления и сделавших свой статус наследственным. Рядовые акционеры не имели фактической возможности влиять на VOC, но получали щедрые дивиденды. Heeren XVII имели право самостоятельно заключать союзы и вести войну, строить крепости, нанимать гражданский и военный персонал и требовать от него принесения клятвы верности. К 1644 г. Heeren XVII чувствовали себя до того уверенно, что заявили Генеральным штатам: «Поселения и укрепления, захваченные в Восточных Индиях, следует рассматривать не как завоевания государства, а как собственность частных торговцев, которые имеют право продать эти селения кому только пожелают, хоть королю Испании или любому другому врагу Соединенных Провинций» [Боксер, 2018а. С. 42].

Тем не менее не стоит преуменьшать зависимость VOC от государства и связанных с этим политических рисков. Их значение показывает сравнение VOC с VIC, Голландской Вест-Индской компанией. VIC изначально создавалась по образу и подобию VOC, но ее положение в политической жизни Голландии отличалось. VIC считалась экономической базой партии оранжистов и контрремонстрантов (воинствующих радикальных протестантов), а также прибежищем эмигрантов из Южных Нидерландов, в то время как VOC ориентировалась на республиканцев, либеральные протестантские течения и амстердамский патрициат. Связанные с этим политические трения оказали серьезное влияние на судьбу VIC, которая в критический момент оказалась без государственной поддержки. Нужда в этой поддержке возникла после того, как во время действия перемирия с Португалией местные португальские колонисты, поддержанные своей метрополией, выбили VIC с захваченных ею ранее у Португалии владений в Бразилии и Анголе. VIC пыталась добиться вооруженного вмешательства Голландии, но из-за внутривнутриполитических противоречий оно несколько раз откладывалось, пока не было окончательно отменено [Боксер, 2018а. С. 124]. По поводу наступивших для VIC катастрофических последствий бургомистр Амстердама Биккер злорадно заявил: «Пусть эти брабантцы и валлоны теперь увидят, какие баронства они собираются извлечь из нее» [Боксер, 2018а. С. 45].

Аналогичный характер имел еще один участник борьбы, английская Ост-Индская компания (EIC). Исторически она считается первой, а остальные (Голландская, Французская, Датская, Шведская) – ее подражателями. Елизавета I подписала хартию, жалующую компании монопольные права на торговлю от мыса Доброй Надежды до Магелланова пролива, 31 декабря 1600 года. В ней компания была с самого начала названа «единой корпоративной и политической организацией» [Фурсов, 2006. С. 39]. Но фактически именно голландская Ост-Индская компания первой встала на путь превращения в квазигосударственную структуру. Изначально она не планировалась таковой, предполагалось лишь торговать в Индийском океане. Но очень быстро стало понятно, что нужна не только военная сила для защиты этой торговли от португальской монополии, но еще требуются территориальные захваты источников сырья, чтобы установить свою собственную. Фактический создатель колониальной империи VOC Ян Питерсзон Кун выразил эту стратегию следующим образом: «В Индии торговля развивается и поддерживается под прикрытием нашего оружия; и поскольку оружие мы оплачиваем доходами от торговли, очевидно, что мы не можем торговать без войны точно так же, как мы не можем воевать без торговли» [Кагарлицкий, 2010. С. 265]. И хотя далеко не всегда совет директоров VOC поддерживал его смелые планы, все же голландцам при нем и его последователям удалось построить свою торговую империю в Ост-Индии, в которой рыночные методы сочетались с насилием, направленным вовне и вовнутрь. Доступ к финансовым рынкам и помощь государства кадрами и вооружением позволили голландцам пойти на то, на что не решились ранее португальцы – строительство своей территориальной империи в Азии.

VOC не просто поставила источники сырья под контроль, она их переформатировала под нужды своей торговли, значительно увеличив при этом товарность хозяйства. Амбон стал островом гвоздики, Банда – архипелагом мускатного ореха, Цейлон – островом корицы. В то же время гвоздичные деревья на Молуккских островах были вырублены, а плантации корицы в Кочине уничтожены [Бродель, 2007. С. 215–216]. Одновременно VOC овладела рядом ключевых торговых маршрутов «из Индии в Индию»: продажей индонезийских пряностей в Индии, индийского текстиля в Индонезии и Сиаме, Сиамского олова по всей Азии и даже в Европе. Что касается Индии, то даже в XVII в. торговля с европейскими компаниями оказывала существенное влияние на ее экономическое развитие. Спрос на ткани с их стороны влиял на экономическую специализацию отдельных районов в Бенгалии, Гуджарте и Короманделе. Европейцам требовались партии стандартизированного товара, и они влияли на формирование стандартов производства, принятых среди индийских ткачей, которые производили теперь стандартные рулоны ткани длиной

35 ярдов. Распространение сорта ткани калико тоже было результатом влияния закупок европейских купцов [Richards, 1993. P. 201]. Огромное количество серебра было влито в денежное обращение Индии, так как экспорт драгоценных металлов был основным способом финансирования европейской торговли с Индией. Часто бывало, что ящики серебряной монеты, упакованные еще в Испанской Америке, так и оставались не открытыми до прибытия на монетные дворы Великого Могола. Если во времена португальского господства Азия оставалась еще для европейской мир-экономики внешней сферой [Валлерстайн, 2015. С. 410–417], то VOC и EIC изменили ситуацию.

Борьба гибридных государств-корпораций между собой

В течение двух веков VOC и EIC соперничали за контроль над азиатской торговлей. Это соперничество в основном носило характер мирной конкуренции (хотя вооруженные столкновения, разумеется, имели место, причем даже в формально мирное время). Англо-Голландские войны XVII столетия в целом прошли мимо Индийского океана. EIC была слишком слаба, чтобы бросать военный вызов VOC, за спиной которой уже было свое территориальное государство с армией и флотом, и при этом еще не владела ничем привлекательным для своих голландских конкурентов. Новая серия военных конфликтов между Англией и Голландией состоялась только в конце XVIII в. (Четвертая англо-голландская война, революционные и наполеоновские войны). В этих конфликтах общее превосходство Англии не позволяло Голландии преследовать наступательные цели. Англия (и EIC) с точки зрения стратегических целей в Индийском океане были озабочены консолидацией своей позиции в Индии и не претендовали на захват ядра территориальной империи VOC в Индонезии. Англичан интересовал только захват голландского Цейлона и Мыса Доброй Надежды. Хотя, безусловно, военные конфликты конца XVIII в. стали последним толчком к банкротству VOC.

Что касается мирного торгового соперничества, то его динамику показывает табл. 2. По ней видно, что изначально позиции англичан были значительно слабее. В 1670–1680-е гг. они сильно сократили отрыв и почти сравнялись с голландцами, но затем утратили эти позиции до 1710-х гг. И лишь в 1740-е им удалось обогнать голландцев по объемам продаж на 20%. Таким образом, EIC превзошла VOC еще до того, как начала превращаться в территориальную империю.

Таблица 2

Средний ежегодный импорт из Азии VOC и EIC, (цена продажи, тысячи испанских песо)

Годы	VOC	EIC	Общий итог
1660-е	3 515,2	1 184,9	4 700
1670-е	3 476,8	2 913,4	6 490,2
1680-е	3 926,1	3 395,0	7 381,1
1690-е	4 786,7	2 610,9	7 397,6
1700-е	5 242,7	3 173,9	8 416,6
1710-е	6 152,3	5 661,1	11 813,4
1720-е	6 973,6	7 090,8	14 064,4
1730-е	6 277,7	5 526,5	11 804,2
1740-е	6 003,1	7 555,1	13 558,2

Источник: [The Rise of Merchant Empires..., 1990. P. 112].

Что стоит за этими цифрами? Изначально ЕІС имела меньший капитал, чем VOC, и не имела сопоставимых военных возможностей. Поэтому англичане могли занимать только те ниши, которые не захватили голландцы. В связи с этим в первой половине XVII в. VOC сосредоточилась на Индонезии как наиболее выгодном источнике пряностей и плацдарме для проникновения на Дальний Восток. Кроме того, в Индонезии, благодаря слабости местных государств, компания могла проводить политику территориальных захватов, в то время как в континентальной Азии это еще было невозможно. ЕІС же сосредоточилась на проникновении на индийский рынок, где в конце концов создала себе прочные экономические и политические позиции. VOC тоже обладала факториями в Индии и активно в них торговала, но это направление имело для нее вспомогательное значение. В Индии она закупала текстиль и другие товары для последующей продажи в Индонезии.

Такая система давала преимущество VOC до тех пор, пока самой выгодной частью торговли была торговля пряностями. Но во второй половине века появилась новая тенденция, которая изменила позиции конкурирующих компаний. Индийский текстиль завоевал внимание европейского потребителя. Начались массовые поставки индийского текстиля в Европу, и тут более сильные позиции ЕІС в Бенгалии стали преимуществом. Динамику экспорта текстиля из Индии показывает табл. 3. В 1680-е гг. когда ЕІС впервые приблизилась по объемам торговли к VOC, хлопковые и шелковые ткани составляли $\frac{3}{4}$ ее экспорта (табл. 4). Последующее временное отступление Британии также связано с торговлей текстилем, сбыт которого столкнулся с растущими протекционистскими барьерами, в том числе в самой же Англии. Подъем английской торговли в 1720-е гг. связан уже не только с восстановлением торговли текстилем, но и с бумом чайной торговли. К несчастью для VOC накануне этого бума она из-за своей слишком жесткой монополистической политики испортила свои отношения с китайскими торговцами, которые ранее привозили чай в Индонезию, покупая пряности для китайского рынка (эта торговля была основным источником попадания чая в Европу). Поэтому она не смогла пожать первоначальные плоды бума, уступив их ЕІС.

Таблица 3
Импорт тканей из Индии VOC и ЕІС, в млн м²

Годы	VOC	ЕІС	Общий итог
1660-е	1,34	3,04	4,38
1670-е	2,10	8,84	10,94
1680-е	5,32	10,81	16,13
1690-е	4,25	4,53	8,78
1700-е	5,35	4,24	9,59
1710-е	6,27	8,45	14,72
1720-е	7,49	11,98	19,47
1730-е	3,82	11,70	15,52

Источник: [The Rise of Merchant Empires..., 1990. P. 126].

На пользу ЕІС работали тесные связи, которые установили ее агенты с индийскими торговцами и финансистами. Индийские купцы выступали посредниками при закупке товаров, а операции компании в Индии в значительной степени финансировались кредитами касты банья. Эти связи оказали ЕІС большие услуги, когда она встала на путь территориальной экспансии.

Таблица 4
Сравнительная структура продаж VOC и EIC в Европе в 1730-е гг., %

Товары	VOC	EIC
Пряности и перец	35	4,3
Текстиль и шелк	28,3	76,4
Чай и кофе	24,9	14,6
Селитра	3,5	2,4
Прочее	8,3	2,3

Источник: [The Rise of Merchant Empires..., 1990. P. 115–116].

Несмотря на неудачи в конкурентной борьбе с англичанами, главной причиной краха VOC стали не действия конкурентов, а собственные внутренние проблемы. С 1696 г. прибыли VOC стабильно снижаются. После 1724 г. VOC начинает работать себе в убыток, покрывая его займами. Что показательно, это произошло на высшей точке роста объемов торговли, то есть потери рынков не могли быть причиной. К 1778 г. долги компании достигли огромной цифры в 90 млн флоринов [Бродель, 2007. С. 225]. В 1798 г. после своего банкротства компания была расформирована.

Причиной проблем компании, возможно, была достигшая огромных размеров коррупция, разложившая ее управленческий аппарат и в Европе, и в Азии. Этому способствовала практикуемая компанией система управления. В Азии служащие компании работали за скромное жалование в тяжелых условиях. Тропические болезни собирали среди них обильную жатву. Для многих из них, оторванных от привычной культурной среды, единственным утешением был хронический алкоголизм [Боксер, 2018а. С. 101]. Служащих набирали из среды людей, имевших некоторую подготовку, но не имевших карьерных перспектив у себя на родине. Возможность участия в коррупционных схемах была для многих из них главным мотивом поступления на службу компании, и компании приходилось с этим считаться, закрывая глаза на «мелкие» проступки, которые со временем становились все крупнее. Что же касается европейской части компании, то здесь негативную роль сыграла бесконтрольность директоров. Товары VOC в Европе в основном продавались по заниженным ценам узкой группе лиц, состоявшей из родственников и друзей директоров [Бродель, 2007. С. 227].

Окончательный отрыв произошел после того, как EIC сама встала на путь строительства территориальной империи в Индии. Если в XVII в., в эпоху доминирования в Индии Империи Великих Моголов, такая экспансия была невозможна, то после ее распада последствия первоначальной слабости EIC превратились в стратегическое преимущество. В XVIII в. EIC начинает вмешиваться в дела индийских княжеств, первоначально наиболее слабых и мелких. Перелом происходит в середине XVIII в., когда в результате конфликта с Францией EIC переходит к более активным действиям и обнаруживает свое подавляющее военное превосходство над местными правителями. Парадоксальным образом Французская Ост-Индская компания одновременно и подтолкнула британцев к действиям, и показала им пример.

Французская Ост-Индская компания изначально больше зависела от королевской власти. Король был ее главным акционером. Большая часть других акционеров внесла свои капиталы под влиянием или даже давлением государства. Король напрямую вмешивался в управление компании, в том числе назначая губернаторов. В то же время сами губернаторы оставались на практике такими же самостоятельными, как и их голландские и английские коллеги, и их личные качества сыграли огромную роль в возвышении и паде-

нии Французской Индии. Расцвет компании приходится на 1720–1740-е годы. В 1730-е гг. ее импорт товаров из Индии достиг 2,8 млн песо [The Rise of Merchant Empires..., 1990. P. 169]. Компания первой создала военные подразделения из индусов, обученных и вооруженных по европейским стандартам. Это позволило ей начать территориальную экспансию в юго-восточной части Индии. Высшей точки могущества компания достигла под управлением Жозефа Франсуа Дюплесси, управлявшего Французской Индией в 1742–1754 гг. Французам даже удалось захватить у англичан Мадрас, но затем они вернули его по мирному договору (за сто лет до того, при заключении перемирия с Португалией, чиновник VOC заявил, что он подчиняется только компании, а не правительству, и отказался сдавать крепость). Во время Семилетней войны Французской Индией руководил Томас Артур де Лалли, чей импульсивный стиль руководства и неуживчивый характер стали одной из причин полного разгрома французов в Индии, за которым последовал крах их компании.

Государство приходит на смену квазигосударству

Спецификой ЕИС и VOC был их двойственный характер, сочетание, с одной стороны торговой компании, с другой – властной структуры. Это позволяло ЕИС выступать как политике местного типа для индийцев, сохраняя при этом формально-рациональную структуру управления, как у торговой фирмы. Показательно, что с точки зрения рациональной организации управления Ост-Индская компания во многом опережала собственно английское государство, которое впоследствии заимствовало ее управленческие наработки [Фурсов, 2006. С. 320–321]. Чистая прибыль ЕИС была всего в 5 раз меньше дохода британской казны. Получается, это квазигосударство было в какой-то момент более эффективным в административной сфере, чем самая передовая капиталистическая страна. Силы Ост-Индской компании своей численностью превосходили сухопутные войска метрополии [Фурсов, 2006. С. 326].

В условиях XVII–XVIII вв. такая квазигосударственная форма была востребована и необходима для того, чтобы, во-первых, поставить под свой контроль местные торговые потоки, а во-вторых, используя одновременно контроль над торговыми потоками и политический контроль над захваченными территориями, преобразовать характер ведущейся там экономической деятельности. Ост-Индские компании принуждали местных жителей выращивать одни сельскохозяйственные культуры и запрещали возделывание других. Они своей налоговой политикой вынуждали за счет собственного потребления повышать товарность хозяйства. Эта же налоговая политика привела к краху традиционного ремесленного производства, расчистив жизненное пространство для британской индустриальной экономики. Важным было и то, что после установления господства ЕИС в Индии поток драгоценных металлов, ранее текший туда из Европы, развернулся в противоположном направлении.

Но, выполнив свою задачу, гибридное государство-корпорация исчерпало свою полезность для метрополии. В результате британское правительство начинает ограничивать права компании, подчиняя ее государству и заставляя открыть рынки для независимых предпринимателей. Несмотря на все предыдущие успехи ЕИС, противостоять породившему ее государству она оказалась не способна. В предыдущем номере журнала «Вопросы теоретической экономики» К.А. Фурсов описал основные этапы постепенного подчинения компании государству: Акт о регулировании 1773 года, Индийский акт 1784 г., Акт о хартии компании 1813 г., Акт 1833 г. и, наконец, переход Индии под прямое управление Британского государства в 1858 г. В результате «на протяжении конца XVIII – первой половины XIX в. государство постепенно «заполняло» компанию собой, подминало ее,

«выхолащивало» ее собственное политическое содержание. К середине XIX в., накануне лишения компании власти, от нее осталась «пустая скорлупа» [Фурсов, 2018. С. 126].

Парадоксальным, хотя и закономерным итогом формирования глобальных колониальных империй в результате масштабной и последовательной деятельности государств и квазигосударств стало формирование таких условий, в которых активное вмешательство государства стало не нужным и даже вредным и для экономического развития метрополии, и для усиления эксплуатации зависимых регионов. Этим можно объяснять господство в XIX в. идей свободной торговли, невмешательства государства и т.д. Может даже показаться, что значение этих идей вышло за рамки рациональных инструментов и стали почти религиозными ценностями. Но, в отличие от торгового либерализма, когда-то господствовавшего в Индийском океане, это был новый либерализм, тесно связанный с империализмом. Б. Зиммель использовал для обозначения этого единства понятие «империализм свободной торговли» [Semmel, 2004].

Вот так описал этот специфический империализм Н. Фергюсон: «Британская империя ... действовала примерно на четверти мировой суши как относительно некоррупцированное учреждение, насаждающее свободный рынок, верховенство закона, защищающее инвесторов. Также англичане посредством «фритрейдерского империализма» много сделали для поощрения принятия этих принципов странами, которые не принадлежали к империи, однако находились в орбите ее экономического влияния» [Фергюссон, 2013. С. 26]. Либеральное отрицание государства было закономерным следствием успешной реализации мер и проектов, задуманных или поддержанных государством.

Таким образом, мы видим, как за четыре столетия история совершила путь по спирали. В начале пути мы видим господство свободного от государственного вмешательства рынка, близкого к либеральной утопии. Но затем свободный рынок проигрывает суперэтатистскому государству, использующему для решения проблемы конкуренции вооруженную силу. В свою очередь, суперэтатизм проигрывает гибриднему государству-корпорации, более автономному и лучше способному привлекать частные средства. Победив, государство-корпорация уступает место «империализму свободной торговли», где сильное государство выступает гарантом либеральных экономических свобод.

ЛИТЕРАТУРА

- Боксер Ч. (2018а). Голландское господство в четырех частях света. XVII–XVIII века. Торговые войны в Европе, Индии, Южной Африке и Америке. М.: Центрполиграф.
- Боксер Ч. (2018б). Португальская империя и ее владения в XV–XIX веках. От островов Северной Атлантики до легендарной страны пряностей. М.: Центрполиграф.
- Бродель Ф. (2007). Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 3. Время мира. М.: Весь мир.
- Валлерстайн И. (2015). Мир-система Модерна. Том I. Капиталистическое сельское хозяйство и истоки европейского мира-экономики в XVI веке. М.: Русский фонд содействия образованию и науке.
- Гринин Л.Е. (2011). Истоки глобализации: мир-системный анализ // Век глобализации. №1(7).
- Ибрагимов Н. (1988). Ибн Баттута и его путешествия по Средней Азии. М.: Наука.
- Кагарлицкий Б.Ю. (2010). От империй – к империализму. Государство и возникновение буржуазной цивилизации. М.: ВШЭ.
- Померанц К. (2017). Великое расхождение: Китай, Европа и создание современной мировой экономики. М.: Издательский дом «Дело».
- Фурсов К.А. (2018). Британская Ост-Индская компания: история институциональной мутации // Вопросы теоретической экономики. № 2. С. 113–131.
- Фурсов К.А. (2006). Держава-купец: отношения английской ост-индской компании с английским государством и индийскими патримониями. М.: Товарищество научных изданий КМК.
- Фергюсон Н. (2013). Империя: чем современный мир обязан Британии. М.: Астрель.
- Chase-Dunn C., Hall T. D. (1997). Rise and Demise: Comparing World-Systems. Boulder, CO: Westview press.

- Disney A.R. (2009). A History of Portugal and the Portuguese Empire from Beginnings to 1807. Vol. 2. The Portuguese Empire. Cambridge: Cambridge University Press.
- Richards J.F. (1993). The Mughal Empire. New Delhi: Cambridge University Press India.
- Rodinson M. (1977). Islam and Capitalism. London.
- Semmel B. (2004). The Rise of Free Trade Imperialism: Classical Political Economy, the Empire of Free Trade and Imperialism 1750–1850. Cambridge: Cambridge University Press.
- Steensgaard N. (1973). Carracks, Caravans and Companies: The Structural Crisis in the European–Asian Trade in the Early Seventeenth Century. Copenhagen: Institute of Asian Studies.
- Stein B. (1989). Vijayanagara. Cambridge: Cambridge University Press.
- Subrahmanyam S. (2012). The Portuguese Empire in Asia. 1500–1700. A Political and Economic History. Wiley-Blackwell.
- The Political Economy of Merchant Empires. State power and World Trade. 1350–1750. (1991). Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- The Rise of Merchant Empires. Long-distance Trade in the Early Modern World 1350–1750. (1990). Cambridge: Cambridge University Press.
- Van Leur J.C. (1955). Indonesian Trade and Society: Essays in Asian Social and Economic History. The Hague: W. van Hoeve.

Ермолов Арсений Юрьевич

fhctybq@mail.ru

Arseny Ermolov

Ph.D. (History), Senior Researcher, Institute of Economics, Russian Academy of Sciences, Moscow

fhctybq@mail.ru

LIBERAL UTOPIA, SUPERETATISM AND HYBRID CORPORATION-STATE: COMPETITION BETWEEN MODELS IN THE XVI–XVIII CENTURIES IN THE INDIAN OCEAN

Abstract. The article describes the change of models that dominated the trade zone of the Indian Ocean in the XVI–XVIII centuries. The initially established system of relations can be characterized as a market economy, free from state control. The invasion of the Portuguese led to the establishment of hardline etatism, which stood out even among contemporary European countries. The article further discusses the reasons why Portuguese Estado da India lost against the Dutch East India Company. The latter embodied the new model, combining the features of a private joint-stock company and a state that has its own armed forces and independently makes foreign policy decisions. The new model, perceived by the main competitors of the Dutch, the British East India Company, was much more able to intervene in the economic, political and social life of Asian countries. The victory of this model led to the absorption of the empire, built by British company, and establishment the regime of “free trade imperialism” in its place.

Keywords: *East India Company, capitalism, state, etatism, colonialism, Indian history, world trade.*

JEL Classification: F54, N43, N45, N73, N75.

REFERENCES

- Bokser CH. (2018). Gollandskoe gosподство v chetyrekh chastyah sveta. XVII–XVIII veka. Torgovye vojny v Evrope, Indii, YUzhnoj Afrike i Amerike [Dutch domination in four parts of the world. XVII–XVIII century. Trade wars in Europe, India, South Africa and America]. M.: Centrpoligraf.
- Bokser CH. (2018). Portugal'skaya imperiya i eyo vladeniya v XV–XIX vekah. Ot ostrovov Severnoj Atlantiki do legendarnoj strany pryanostej [The Portuguese Empire and its possessions in the XV–XIX centuries. From the islands of the North Atlantic to the legendary country of spices]. M.: Centrpoligraf.
- Brodell F. (2007). Material'naya civilizaciya, ehkonomika i kapitalizm, XV–XVIII vv. T.3. Vremya mira [Material civilization, economy and capitalism, XV–XVIII centuries. V. 3. Time of the Peace]. M.: Ves' mir.
- Fergyuson N. (2013). Imperiya: chem sovremennyy mir obyazan Britanii [Empire: what the modern world owes to Britain]. M.: Astrel.
- Fursov K.A. (2006). Derzhava-kupec: otnosheniya anglijskoj ost-indskoj kompanii s anglijskim gosudarstvom i indijskimi patrimoniyami [Merchant State: the relations of the British East India Company with the British State and the Indian patrimonies]. M.: Tovarishchestvo nauchnyh izdaniy KMK, 2006.

- Fursov K.A.* (2018). Britanskaya Ost-Indskaya kompaniya: istoriya institucional'noj mutacii [British East India Company: the history of institutional mutation] // *Voprosy teoreticheskoy ehkonomiki*. № 2. Pp. 113–131.
- Grinin L.E.* (2011). Istoki globalizacii: mir-sistemnyj analiz [The origins of globalization: a world-system analysis] // *Vek globalizacii*. №1(7).
- Ibragimov N.* (1988). Ibn Battuta i ego puteshestviya po Srednej Azii [Ibn Battuta and his travels in Central Asia]. M.: Nauka.
- Kagarlickiy B.Y.* (2010). Ot imperij – k imperializmu. Gosudarstvo i voznikovenie burzhuaznoj civilizacii [From empires to imperialism. The state and the emergence of bourgeois civilization]. M.: VSHE.
- Pomeranz K.* (2017). Velikoe raskhozhdenie: Kitaj, Evropa i sozdanie sovremennoj mirovoj ehkonomiki. [The great difference: China, Europe and the creation of a modern world economy]. M.: Izdatel'skij dom Delo.
- Vallerstajjn I.* (2015). Mir-sistema Moderna. Tom I. Kapitalisticheskoe sel'skoe hozyajstvo i istoki evropejskogo mira-ehkonomiki v XVI veke [World-system of Modernity. Vol. I. Capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the XVI century]. M.: Russkij fond sodejstviya obrazovaniju i nauke.
- Chase-Dunn C., Hall T. D.* (1997). *Rise and Demise: Comparing World-Systems*. Boulder, CO: Westview press.
- Disney A.R.* (2009). *A History of Portugal and the Portuguese Empire from Beginnings to 1807*. Vol. 2. The Portuguese Empire. Cambridge: Cambridge University Press.
- Richards J.F.* (1993). *The Mughal Empire*. New Delhi: Cambridge University Press India.
- Rodinson M.* (1977). *Islam and Capitalism*. London.
- Semmel B.* (2004). *The Rise of Free Trade Imperialism: Classical Political Economy, the Empire of Free Trade and Imperialism 1750–1850*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Steenngaart N.* (1973). *Carracks, Caravans and Companies: The Structural Crisis in the European–Asian Trade in the Early Seventeenth Century*. Copenhagen: Institute of Asian Studies.
- Stein B.* (1989). *Vijayanagara*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- Subrahmanyam S.* (2012). *The Portuguese Empire in Asia. 1500–1700. A Political and Economic History*. Б.м. Wiley-Blackwell.
- The Political Economy of Merchant Empires. State power and World Trade. 1350–1750.* (1991). Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- The Rise of Merchant Empires. Long-distance Trade in the Early Modern World 1350–1750.* (1990). Cambridge: Cambridge University Press.
- Van Leur J.C.* (1955). *Indonesian Trade and Society: Essays in Asian Social and Economic History*. The Hague: W. van Hoeve.