ПРЕДИСЛОВИЕ

В 2021 году исполняется 280 лет с той поры, когда русская экспедиция под руководством Витуса Беринга и Алексея Чирикова достигла северо-западного побережья Америки и положила начало освоению Аляски, островов Алеутской гряды и Калифорнии. Исследование «незнаемых» земель в северной части Тихого, или, как его называли тогда, Великого океана стоило жизни многим первооткрывателям, однако стремление превратить Россию из континентальной в океанскую державу побуждало одних наших соотечественников снаряжать экспедиции, а других, несмотря на все опасности и лишения, участвовать в них.

Осваивали далекую Америку промышленники и купцы, моряки и ученые, миссионеры Русской православной церкви. В этой книге представлено шесть биографических очерков первопроходцев, оставивших значительный след в истории Русской Америки: «Росского Колумба» Григория Шелихова, первого правителя русских колоний Александра Баранова, основателя селения Росс в Калифорнии Ивана Кускова, участника кругосветной экспедиции и автора проекта присоединения Калифорнии к России Дмитрия Завалишина, «апостола Аляски и Сибири» святителя Иннокентия (Вениаминова), исследователя и путешественника Лаврентия Загоскина. Разные причины и обстоятельства привели их на край света, судьбы и вклад в освоение новых территорий тоже не были похожи. Но всех можно смело называть пионерами освоения Русской Америки.

ГРИГОРИЙ ШЕЛИХОВ
«Колумб Российский»

Из Рыльска в Сибирь

Взгляды современников на Григория Ивановича Шелихова редко совпадали, как и оценка его деятельности историками. Неизменным оставалось одно — о нем всегда говорили либо с восторгом, либо с презрением. Так, Гаврила Державин именовал его «Колумбом Росским», Александр Радищев — «царьком»; долго живший в Русской Америке Кирилл Хлебников* называл труд Шелихова «великим делом» во славу Отечества, а мореплаватель Василий Головнин заклеймил его «проныром». Американский историк XIX века Генри Бэнкрофт видел в нем «отца и основателя» русских колоний в Америке, а другой исследователь Ричард Пирс считал «русским Кортесом», результаты деятельности которого неоправданно преувеличены. Каких только похвал и проклятий не заслужил Шелихов при жизни и после смерти! Однако крайность оценок не смогла заслонить того главного, что сделал этот незаурядный человек: он стал первым, кто на деле задал государственный тон и придал государственный размах освоению новых земель в Америке, не потеряв при этом собственной выгоды.

На рубеже 1990-х годов, когда Советский Союз еще не стал достоянием истории, а новое издание капитализма не вышло в свет, о Шелихове писали по инерции как о беспринципном авантюристе, идущем напролом ради личного

---

* *Кирилл Тимофеевич Хлебников* (1784—1838) — ученый, путешественник, писатель. Родился в Кунгуре, с 1801 года служил в Российско-американской компании, с 1835 года был одним из ее директоров. Автор первых научных работ о Русской Америке и неопубликованных мемуарных «Записок», член-корреспондент Императорской Академии наук.

обогащения. Но прошло три десятка лет, наступила иная эпоха, и сегодня Шелихова можно смело назвать образцом успешного предпринимателя, с коего можно и нужно брать пример начинающим бизнесменам — а начинающие бизнесвумен вполне могли бы подражать супруге Шелихова Наталье Алексеевне.

О жизни Шелихова до его приезда в Сибирь известно мало, в начальном этапе его биографии больше загадок, чем ответов на них. Взять хотя бы его рождение: до сих пор неизвестны ни число, ни месяц, ни год; биографы называют и 1747-й, и 1748-й, и 1749-й, а иногда даже 1730-й. Согласно надписи на памятнике, поставленном его родней в Знаменском монастыре Иркутска, родился он в 1748 году. Приходился внуком мещанину города Рыльска Афанасию Тимофеевичу Шелихову, торговавшему краской, скипидаром, клеем и другим, как говорили в те годы, москательным товаром. Мелочная торговля обогатить не могла, потому «города Рыльска гостиной сотни Афонасий Тимофеев сын Шелихов» держал еще и пасеку на паях с родственниками, а также мельницу и скотный двор в деревне; словом, дед Григория был человек предприимчивый.

Жил он в приходе храма Вознесения, до наших дней не сохранившегося. Ныне существующая церковь во имя праздника Вознесения Господня появилась гораздо позже, в XIX веке, но к семье Шелиховых имеет непосредственное отношение — как записано в церковных ведомостях, она была воздвигнута не только на средства местных купцов и пожертвования благотворителей, но также «на проценты со вклада коммерции советника Григория Ивановича Шелихова». Интересно, что один из храмовых престолов, располагавшийся в отдельном теплом здании, был освящен во имя вселенских святителей Василия Великого, Григория Богослова и Иоанна Златоуста, что, конечно же, не случайно: судно, на котором Григорий Шелихов совершил плавание к берегам Америки, называлось «Три святителя», а Григорий Богослов был его небесным покровителем.

Торговля была делом семейным и наследственным, занимались ею и сыновья Афанасия. Старший, Иван (отец нашего героя), даже записался в «торговое сословие» — по тогдашним законам для этого требовался капитал не менее 500 рублей. Однако купечество в России, в отличие от Западной Европы, не было замкнутой корпорацией со строгими правилами и запретами, принадлежность к нему не передавалась по наследству и даже не была пожизненной.

Если купец разорялся, то был вынужден выписаться из «торгового сословия» и вновь называться мещанином или крестьянином, что, видимо, и произошло с Иваном Шелиховым.

Михаил Матвеевич Булдаков, будущий зять и компаньон Григория Шелихова, рассказывал, что Иван Афанасьевич женился на дворянке, рыльской помещице Агриппине (Аграфене) Ивановне Бырдиной. Брак купца и дворянки по меркам XVIII века был хотя и мезальянсом, но всё же явлением далеко не исключительным. Случалось, мелкопоместные или разорившиеся представители благородного сословия поправляли свои денежные дела путем заключения союза, выгодного для обеих сторон. Если принять версию Булдакова, то Григорий, сын купца и дворянки, должен был чувствовать себя в купеческой среде на голову выше остальных. Позже и сам он выдаст свою старшую дочь Анну за дворянина Николая Петровича Резанова*. А после кончины Шелихова Екатерина II дарует его жене и детям права потомственного дворянства.

Как гласит надпись на надгробном памятнике Шелихову в Иркутске, с 1773 года он жил в Сибири. Причина его переезда — еще одна загадка. Что заставило Григория Ивановича покинуть родные места и отправиться на край света? Один из первых его биографов К. Т. Хлебников ничего не говорит об этом, а другие исследователи высказывают самые разные предположения: разорение отца; боязнь быть отданным в солдаты и связанное с ней желание скрыться из города; эпидемия чумы, унесшая жизни его матери и брата. Все эти факторы вполне могли подтолкнуть Григория к отъезду, но ни один из них не объясняет, почему он уехал именно в далекую Сибирь.

Конечно, продажа москательного товара — дело спокойное и вполне предсказуемое: день за днем жизнь течет в рутине мелких сделок. Иное дело торговля за морем: там и преодоление расстояний, и риск, и борьба с конкурентами. Здесь нужен характер особый, авантюрный. Недаром в

---

* *Николай Петрович Резанов* (1764—1807) — путешественник и дипломат. Сын бедного чиновника, служил при дворе Екатерины II, вместе со своим тестем Шелиховым стоял у истоков Российско-американской компании. Участвовал в первом русском кругосветном путешествии Крузенштерна и Лисянского, в 1805 году отправлен с инспекцией на Аляску, откуда отбыл в Калифорнию с суднами «Юнона» и «Авось». Возвращаясь с отчетом в Петербург, умер в Красноярске от горячки.

Европе и Северной Америке людей, ведущих крупную торговлю по всему миру, вполне официально называли «купцы-авантюристы».

Иркутский генерал-губернатор писал в 1794 году, что Шелихов уже 22 года занимается «морскими купеческими делами». Значит, отсчет его сибирской жизни действительно нужно начинать с 1772 или 1773 года.

Морской пушной промысел

Огромные, сказочные прибыли приносила в те годы заморская и заокеанская торговля. Французская Вест-Индская компания, перевозившая табак из Америки во Францию, имели барыш от 150 до 500 процентов. Но, как говорится, за морем телушка — полушка, да рубль перевоз. Чтобы доставить меха, сандаловое дерево или табак из колоний, нужно было зафрахтовать корабли, нанять людей, закупить продовольствие и товары для обмена с туземцами. Вездесущие голландские, английские и французские купцы уже при открытии Нового Света подсчитали: морская торговля только тогда возвращала вложенные в нее средства, когда начальная стоимость товара возрастала не менее чем впятеро. Как писал из Гоа один голландский путешественник и «немного шпион», «я весьма был склонен совершить путешествие в Китай или Японию, каковые отстоят отсюда на то же расстояние, что и Португалия, т. е. тот, кто туда отправится, пребывает в пути три года. Ежели бы только у меня было две-три сотни дукатов, их легко было бы превратить в 600 или 700. Но затевать такое дело с пустыми руками почитаю я за безумие. Следует начать сносным образом, дабы иметь прибыль».

Шелихов в разговорах со своим будущим зятем Н. П. Резановым вспоминал времена, когда морской пушной промысел только начинал притягивать взоры купцов. «Возвращение судов сих (участвовавших в экспедиции Беринга—Чирикова в 1740—1741 годах. — *Н. П.*) с верными известиями об обилии звериных промыслов в местах, ими отысканных, родило в сибирских звероловах охоту к мореплаванию», — писал Резанов, «чрезвычайный посланник ко двору японскому». Купцы нанимали мастеровых, которые сооружали небольшие одномачтовые плоскодонные суда, крепили — «шили» — их китовым усом (отсюда, возможно, и название «шитик»), наращивали досками борта, мастерили палубу.

Управляли шитиками сначала казаки, побывавшие в экспедициях с флотскими офицерами, потом и сами промысловики, кто посмелее. Компас да хорошая память — вот и всё, на что полагались мореходы-самоучки. Когда голландцы и англичане увидели эти наспех сколоченные посудины, они были потрясены смелостью русских, рисковавших выходить на них в океан. Но те и в океан выходили, и необходимый опыт приобретали, и новые земли открывали.

«Приобретение корысти привлекло наконец в Сибирь множество людей и из середины России, — вспоминал Резанов свои разговоры с Шелиховым. — Города Якутск и Охотск наполнялись предприимчивым купечеством, и слух чрез возвратившихся промышленников... возбудил в поселянах северных губерний охоту вступать в морские промыслы, невзирая на трудности и опасности...» «Промышленниками» или «промышленными» называли тогда охотников, вольных крестьян или уходивших на заработки крепостных-отходников — тех, кто промышлял охотой на пушного зверя. Их-то и нанимали предприимчивые купцы для дальних плаваний.

Известия о баснословных барышах, которые приносил «морской пушной промысел» в Америке, влекли купцов из Вологды, Тотьмы, Каргополя, Устюга, городов Черноземья и Центральной России в Сибирь и далее, в «земли незнаемые». Самой прибыльной была торговля шкурками калана или, как называли его тогда, морского бобра.

Калан — животное необычное. Впервые его внешний вид и повадки описал немецкий натуралист Георг Вильгельм Стеллер, участник камчатской экспедиции Беринга. Само слово «калан», вероятно, пришло в русский язык из корякского — местные охотники именовали зверя «калагой». Англичане называли его «sea otter» — «морская выдра», русские промысловики — «морской бобр», различая новорожденных «медведок» и годовалых «кошлаков». Самки калана вынашивают детенышей около семи месяцев, рожают одного, редко двух, очень долго их кормят и опекают. Большую часть времени животные проводят в воде — они быстро плавают и глубоко ныряют за рыбой, креветками, кальмарами и морскими ежами. На ходу есть не любят — собирают свою добычу в особые карманы под ластами, а затем ложатся на спину в спокойном месте, на мелководье, достают из кармана добытое и поедают. Ночью и во время штормов они стараются оказаться близ берега. Поймать

калана в воде непросто — это хорошо умели делать только туземцы, — но на берегу его слух и обоняние не так остры.

Каланы очень дружелюбны и спокойны; расположившись группами на берегу, они доверчиво встречали первых людей. Почуяв опасность, они ползут к воде, здесь-то самки и становятся легкой добычей охотников: они не ныряют, бросив детенышей, а подталкивают их к воде и в итоге погибают вместе с ними.

Калан не линяет, он тщательно ухаживает за своим чрезвычайно плотным и теплым мехом с густым подшерстком, согревающим в холода, поскольку подкожного жира у животного нет. Из-за своего красивого и ноского меха калан и стал главным объектом охоты на Тихом океане.

Во второй половине XVIII века северная часть Тихого океана и западное побережье Северной Америки, где велся морской пушной промысел, превратились в объект соперничества не только русских, но и иностранных купцов — из Британии, Франции, Испании, а затем и США. Конкуренция обострилась, когда стало известно об экспедициях Степана Глотова и Савина Пономарева (1758—1762), открывших Уналашку — крупнейший остров Алеутского архипелага — и гряду Лисьих островов. Вслед за ними Петр Креницын и Михаил Левашов обследовали острова Алеутской цепи (1768—1769), зимовали там и вели пушной промысел; по возвращении Левашов подробно описал и сами острова, и их жителей. Именно эти известия стали побудительной причиной усилий по организации новых экспедиций, самыми знаменитыми из которых стали плавания Джеймса Кука, Жана Франсуа Лаперуза, Джорджа Ванкувера.

Со времени первых промысловых экспедиций популяция морских млекопитающих, приносящих немногочисленное потомство, настолько уменьшилась, что у берегов Камчатки после 1750 года мореходы их уже не встречали. Каланы и морские котики, прежде не видавшие людей и потому непугливые, теперь уходили всё дальше: от Камчатки к Курильским и Алеутским островам, а оттуда и к самой Америке. Вслед за ними шли промысловые экспедиции. В 1773 году за шкуру калана «1-й доброты», то есть лучшую, давали 60 рублей, лисица-сиводушка (со светлым, или «сивым», мехом на горле) стоила два рубля с полтиной, красная (так называли в Сибири рыжих) — полтора рубля, соболь лучшего качества — три рубля. Для сравнения: в эти годы учитель народного училища получал жалованье

150 рублей в год, что было равно стоимости шкур двух каланов и десяти соболей.

Земляки Шелихова — курские купцы Полевые, Дружинины, Овсянниковы, Логачевы — выменивали шкуры пушного зверя на Камчатке и Алеутских островах, отправляли промысловые отряды к берегам Америки, торговали мехами в Кяхте и, разбогатев, возвращались домой. Кто-то остался в тех краях навсегда: утонул во время шторма, замерз, был настигнут стрелой туземца. Курянин Иван Полевой умер от цинги на Камчатке, Василий и Семен Полевые и Петр Дружинин погибли на Алеутских островах. Однако новые отряды промысловиков упорно плыли к американским берегам и не только разведывали места пушного промысла, но и открывали неизведанные прежде земли. Потомок поморов Михайло Ломоносов предсказывал в поэме «Петр Великий»:

Колумбы Росские, презрев угрюмый рок,
Меж льдами новый путь отворят на восток,
И наша досягнет в Америку держава.

Вот и Шелихов, как будто предвидя свой короткий век, торопился жить, искал не одной выгоды — славы тоже. Потому и отправился буквально на край света, в построенный на берегу Великого океана порт Охотск — служить приказчиком у вологодского купца Матвея Оконишникова.

«Спешит и презирает рок»

Для многих героев нашей книги путь в историю начинался с дороги, которая вела от родного дома в новую, неизвестную жизнь. Что ожидало их там — разорение или богатство, позор или слава? Освоение Сибири и лежащих за нею земель требовало не только бесстрашных, авантюрных людей; нужны еще были и дороги. В тридцатые годы XVIII века начали прокладывать Большой Сибирский тракт, который завершат лишь к середине следующего столетия. И тогда путь с запада на восток страны протянется длинной — более восьми тысяч верст — нитью от Москвы через Казань, Екатеринбург, Тобольск, Томск, Енисейск и далее до Иркутска и Верхнеудинска, а затем, подобно большой реке, разольется на два рукава: один побежит к Нерчинску, другой — на границу в Кяхту и далее вглубь Китая,

получив по главному перевозимому товару название «Великий чайный путь». В середине XVIII века у Сибирского тракта появилось еще одно ответвление — через Омск и Красноярск.

А. П. Чехов называл Большой Сибирский тракт «самой безобразной дорогой во всем свете», «черной оспой», «рябой полосой земли» — так натерпелся он, пробираясь по его рытвинам и выбоинам на Сахалин. То ли весенняя распутица стала причиной столь резкого отзыва писателя о дороге, то ли к концу XIX века она оказалась основательно разбита и сильно уступала по комфорту железным дорогам Центральной России. Однако есть и другие, прямо противоположные оценки. Ф. Ф. Вигель, которому довелось в самом начале позапрошлого столетия путешествовать по Сибирскому тракту в Китай, остался вполне доволен вояжем: «Преспокойно проехал я взад и вперед, находя везде селения, просторные, чистые, теплые избы, в которых днем сытно ел, а ночью сладко спал». Наследник престола цесаревич Александр Николаевич в 1837 году в письме отцу-императору Николаю I отметил хорошее состояние дороги: «Точно шоссе, возят удивительно хорошо, мы на одних лошадях (то есть не меняя лошадей. — *Н. П.*) проскакали 27 верст».

Как долго ехали по тракту? Если нигде не останавливаться подолгу и не ночевать на станциях, можно было, как жена декабриста Мария Волконская, добраться от Москвы до Иркутска всего за 20 дней. За какое время одолел этот путь Шелихов, неизвестно, но ездил он по нему не раз — причем в обоих направлениях.

Сносное начало

«Купец что стрелец: попал, так с полем, а не попал, так заряд пропал!» — гласит поговорка. Шелихов встречал в Сибири и тех, кто «попал» и счастливо разбогател на продаже «морской пушнины», но знавал и тех, кто «пропал» и доживал свой век в нищете. Иркутский купец Никифор Трапезников за 25 лет отправил десять судов на Алеутские острова, с которых только одного «морского бобра» вывезли более десяти тысяч шкур. Казалось, он ухватил удачу накрепко — но в последней экспедиции он потерял один за другим три корабля, затем несколько его должников разорились и не смогли вернуть деньги. В один год богатый купец стал нищим, и таких примеров было немало.

Но вот что удивительно: Шелихов в торговых делах ни разу не промахнулся, за что ни брался — всегда оказывался с прибылью. Что было тому причиной — его необыкновенное чутье, напоминавшее звериный нюх, или стремление идти напролом там, где другие сворачивали, умение задобрить подарком нужного чиновника или просто удача — бог весть; но там, где падали другие, он сумел не оступиться.

Сначала он обосновался в Иркутске. К тому времени вологодский купец Матвей Оконишников и Прокопий Протодьяконов из Якутска уже имели опыт снаряжения экспедиций для мехового промысла. В 1769 году они отправили из Охотска судно «Святой Прокопий», но вернулось оно лишь спустя четыре года с удивительно малым грузом, оцененным всего в 20 тысяч рублей. Огорченные результатом купцы в 1774 году снова решили попробовать — опять отправили «Святого Прокопия» на промысел. На этот раз груз был большой, мехов продали на 98 тысяч, но, видимо, вся выручка ушла на уплату долгов и покрытие издержек. Вероятно, Оконишников и Протодьяконов больше не рискнули пытать счастья в морском промысле, если их имена уже не встречаются в списке экспедиций.

Судя по тому, что Шелихов был отправлен Оконишниковым в Охотск и по его же поручению ездил в Кяхту, он-то и занимался снаряжением судов и продажей мехов. Казалось бы, неудача патрона должна была отвратить Шелихова от подобных операций, однако произошло обратное — он решил сам участвовать в морской торговле пушниной.

Одному фрахтовать судно было накладно и опасно — велик риск всё потерять, и потому купцы делали это в складчину. Рассылали предложения о совместном найме в Якутск, Иркутск и Киренск, затем двое или трое купцов брали в долг — ссужать деньги торговцам мехами было очень прибыльно, — строили корабль или снаряжали уже отстроенный. Поскольку строили суда в Охотске, всё необходимое везли туда на лошадях из Якутска, за тысячу верст. Дороги от Якутска до Охотска не было (впрочем, ее нет и сейчас — в тех краях используют авиацию); обессиленные бездорожьем и тяжестью грузов лошади погибали, и приходилось нанимать новых. Чтобы сохранить лошадей, на каждую грузили не более пяти пудов; особо тяжелые вещи, например якоря, крепили в люльки между двумя лошадьми или разрубали на части, а затем сваривали в Охотске. Доставка обходилась очень дорого — подвода стоила от 45 до

55 рублей. Припасы и материалы тоже были недешевы: за пеньку платили по 20 рублей за пуд, за железо — по 25 рублей. На снаряжение одного судна, по самым скромным подсчетам, тратилось от 20 до 30 тысяч. Ситуация изменится только с созданием Российско-американской компании, на судах которой начнут доставлять грузы в Америку не «посуху» через Сибирь, а через Атлантику, огибая либо Южную Америку, либо Африку.

Перед отправлением экспедиции компаньоны составляли список паев — долей в промысле. Купить или продать пай, который действовал во время промысловой экспедиции, было сложно. Паи делились на валовые, суховые и данные на сходе. Валовые паи — их было большинство — делили между собой хозяин (он брал из каждого пая половину) и промысловики, с которыми расплачивались, как правило, не деньгами, а мехами; после прибыльной экспедиции каждый ее участник получал мехов на две-три тысячи рублей. Могли составить договор, по которому весь товар целиком принадлежал хозяину, а промысловики получали от него оговоренную сумму. Первый вариант был выгоднее промысловикам, второй — хозяину. Существовал и третий вариант, когда паи промысловиков целиком принадлежали им — они назывались «данными на сходе». Были еще суховые паи, которые составляли незначительную часть от общего числа и принадлежали мореходу, шкиперу, передовщику-приказчику и священнику. Один пай неизменно шел на благотворительность — строительство или украшение храма и содержание церковного училища.

Компания купцов обычно создавалась на одно-два плавания, а затем распадалась, и судно, если возвращалось невредимым, отправлялось в следующую экспедицию или продавалось.

В 1776 году Шелихов в складчину с камчатским купцом Лукой Алиным построил в Нижнекамчатске судно «Святой Павел» и отправил его на Алеутские острова. В это же время с другим компаньоном, якутским купцом Павлом Лебедевым-Ласточкиным, он построил и снарядил в Охотске гукор (двухмачтовое грузовое судно) «Святой Николай», который под командой штурмана Михаила Петушкова пошел к Курильским и Японским островам. Эта промысловая экспедиция принесла большие барыши: за десять месяцев были добыты или обменяны у туземцев шкуры 970 каланов, 135 лисиц и 195 голубых песцов. Петушков пытался завести торговлю и с жителями Японских островов, куда плавал на

байдаре, но договориться не сумел, хотя меновую торговлю с японскими рыбаками вели еще участники Второй Камчатской экспедиции в 1738—1739 годах.

Ободренные первым успехом, Шелихов и Лебедев-Ласточкин в 1778 году вновь отправили «Святого Николая» на Курилы. Свободных капитанов на тот момент не нашлось, и купцы рискнули поручить судно передовщику — «сибирскому дворянину» Ивану Антипину. Поскольку он был «ненастоящий мореход», с ним послали штурманского ученика Федора Путинцева. Но то ли ученик оказался неопытен, то ли Антипин неудачлив, но в результате случившегося на одном из островов землетрясения судно село на мель. Снять его при тогдашних технических возможностях было непростой задачей, и Антипин, пересев на байдару, вернулся с небольшим грузом на Камчатку.

Эта неудача на время охладила интерес Шелихова к Курилам, и он решил вновь поучаствовать в промыслах на Алеутских островах. Шелихов снарядил судно «Варфоломей и Варнава» совместно с московским купцом Иваном Соловьевым и братьями Григорием и Петром Пановыми из Тотьмы. Вернулось оно в 1780 году с «небогатым грузом», оцененным в 58 тысяч. По меркам пушного промысла это действительно немного — удачливые мореходы, проведя пару лет на Алеутских островах, привозили мехов на сотню тысяч рублей, а штурман Потап Зайков из экспедиции, снаряженной купцами Ореховым и Лапиным, доставил груз на 300 тысяч!

В том же году вернулся наконец снаряженный Шелиховым «Святой Павел»; выручка от продажи шкур каланов, голубых песцов и морских котиков составила 74 240 рублей — не так уж много. Но всё же результаты промысла на Алеутских островах выглядели лучше, чем на Курильских. Говоря словами того самого голландского «купца-шпиона», Шелихов имел вполне сносное начало.

Приказчик коронного поверенного

Но где же Шелихов взял первоначальный капитал? Это еще одна загадка его биографии. Чтобы простому приказчику накопить на строительство и снаряжение судна, понадобились бы долгие годы.

В это время в жизни Григория произошло важное событие — как гласит надпись на памятнике, в 1775 году он

«вступил в супружество». О его супруге до замужества сведений еще меньше, чем о нем самом: неизвестны ни ее происхождение, ни фамилия в девичестве, ни возраст при вступлении в брак. В архивных записях Рыльска она зовется «Наталья Алексеева дочь из Сибири». В алфавитной книге, составленной после 1786 года, о Григории Шелихове говорится, что он — сорокалетний глава семейства, у которого 26-летняя жена и три дочери: Анна девяти лет, Екатерина семи лет и пятилетняя Евдокия. Следовательно, разница в возрасте супругов составляла 14 лет. Если считать годом рождения Шелихова 1748-й, то в 1775 году 27-летний купец женился на тринадцатилетней девочке.

Эти нехитрые подсчеты позволяют сделать важный вывод: устоявшееся представление о Шелихове как о расчетливом приказчике, женившемся на богатой вдове, вряд ли имеет основание. Впрочем, юный — даже по тому времени — возраст невесты вовсе не исключал наличия у нее большого приданого, которое могло ощутимо пополнить первоначальный капитал рыльского купца. Но с той же вероятностью его тесть мог быть разорившимся купцом, который поспешил отдать дочь замуж в столь нежном возрасте.

Каково бы ни было ее происхождение, Наталья оказалась женщиной умной и решительной, была искренне предана супругу и стала ему первой помощницей во всех делах, сопровождала в поездках и путешествиях, даже в далекую Америку. Характером она была совершенно под стать Григорию и после его кончины приняла самое деятельное участие в управлении компанией: жестко отстаивала интересы своей семьи, гибко решала щепетильные вопросы, ладила с людьми самого разного круга и умела, когда необходимо, пустить в ход женское обаяние.

Примерно в это время Шелихов начинает общее дело со своими земляками Голиковыми. Вот что рассказывает об этом Резанов: сначала Шелихов предложил всем купцам объединиться в одну компанию для промыслов в Америке, но те отказались; тогда «сей предприимчивый муж бросился во внутрь России, искал товарищества... но по неизвестности о его состоянии, не имев успеха, готов уже был один предаться исполнению лестных для него видов, как соуроженец его капитан Михайла Голиков... уговорил дядю своего курского купца Голикова... тогда питейные сборы содержавшего, уделить знатного его имущества некоторую часть на полезное сие пожертвование».

Иван Ларионович Голиков действительно в 1774 году получил винный откуп по Иркутской губернии и стал коронным поверенным, то есть доверенным лицом императрицы. Откупщик вносил в казну определенную сумму и заключал договор сроком на четыре года, в котором устанавливалась цена «пития» в кабаках: с 1771 по 1775 год она равнялась трем рублям за ведро*. Поскольку по закону продавцы водки — «хлебного вина» — не могли быть ее производителями, они ее закупали по установленной цене, в данном случае — 85 копеек за ведро. Таким образом, разница между закупочной и отпускной ценами составляла 2 рубля 15 копеек с каждого проданного ведра, которую откупщик был обязан сдавать казне. А в чем же была его прибыль?

В договоре записывали количество «пития», которое откупщик брался продать за год, а реализованное сверх того приносило ему доход. Если откупщику удавалось приобрести водку по более низкой цене, чем установило государство, разница тоже шла ему в карман. Эти два условия, очень привлекательные для откупщиков, не были единственным источником их барышей. Немалую прибыль приносила торговля «сопутствующими» товарами: пивом, «харчевной продажей», то есть закусками, медами собственной варки. Обязательства умершего откупщика, не выполнившего условия договора, переходили к его семье.

Водочная торговля была очень выгодна казне — к концу XVIII века отчисления от откупов составляли почти треть доходной части бюджета. Обогащала она и удачливых откупщиков. Однако в Восточной Сибири, где население было всегда малочисленно, а расстояния неохватны и требовали немалых транспортных расходов, производство и продажа водки частенько не окупались и разорившиеся заводчики были вынуждены отдавать за долги свои заведения в казну.

Чтобы получить винный откуп, требовался начальный капитал, и сибирские купцы сколачивали его, перепродавая меха. Вероятно, это и было источником первоначального накопления для Голикова, а вслед за ним и для Шелихова.

Сам откупщик, конечно же, за торговлей в кабаках не следил, а нанимал приказчика, тот объезжал всю территорию, взятую в откуп, собирал деньги, делал отчисление в казну и составлял ежегодный отчет. Вот на эту должность

---

* Ведро — дометрическая единица измерения объема жидкости, равная 12,3 литра.

коронный поверенный Голиков и нанял молодого, энергичного рыльского мещанина Шелихова, который исполнял ее вплоть до 1781 года. Кстати, уже после смерти Григория Ивановича его двоюродный брат Иван Петрович взял откуп на питейные сборы в Якутске, Якутском уезде и на побережье Охотского моря.

Голиков составил для приказчика инструкцию, где описал маршрут, по которому Григорий Шелихов должен был объезжать кабаки Иркутского края: из Иркутска — в Качуг, оттуда по Лене сплав до Якутска, затем в Охотск и снова в Иркутск. Задача Шелихова не исчерпывалась сбором денег; поскольку было решено снаряжать корабли в Америку, в инструкции Шелихову предписывалось еще и набирать людей для будущей промысловой экспедиции.

Морские вояжи купцов-авантюристов

Продажа мехов, водки, снаряжение кораблей — какая разнообразная, нескучная и полная риска жизнь началась у Шелихова в Сибири! Но что за купец без риска? Недаром один из героев Эмиля Золя признавался: «Спекуляция — самая соблазнительная сторона существования, это вечное стремление, заставляющее бороться и жить... Без спекуляции не было бы дел, мой милый друг... С какой стати я буду выкладывать деньги, рисковать своим состоянием, если мне не пообещают необыкновенных доходов, внезапного счастья, которое вознесет меня на небеса?.. Спекуляция губит только неумелых».

Шелихов к числу неумелых себя не относил. Опыт совместного предприятия с Голиковым у него уже был, и опыт успешный. В 1777 году они построили в складчину на Камчатке судно «Святой Андрей Первозванный» и отправили к Алеутским островам. Там охотники загрузили судно мехами, но на обратном пути попали в шторм и потерпели крушение. Однако расторопные промысловики сумели спасти ценное имущество, и компаньоны продали его за 133 450 рублей. «Этот богатый в то время груз, — писал К. Т. Хлебников, — вознаградил компаньонов за все убытки и сверх того доставил хорошие выгоды».

Вырученные от продажи мехов средства вложили в следующую экспедицию: в 1779 году, снова в компании с Голиковым, Шелихов отправил судно «Святой Иоанн Предтеча» из Петропавловской гавани на Алеутские острова.

Через шесть лет в Охотск привезли одних шкур каланов более тысячи штук! Стоит заметить, что все предыдущие экспедиции, снаряженные при участии Шелихова, ходили недалеко от Камчатки и по уже известным маршрутам. Зато следующая экспедиция вошла в историю географических открытий.

В 1781 году Шелихов и П. С. Лебедев-Ласточкин отправили судно «Святой Георгий» под командой морехода Герасима Прибылова к Алеутским островам. Взяв курс на север, Прибылов открыл группу ранее неизвестных островов, где в изобилии водились каланы. Самый крупный остров он назвал именем Святого Георгия, другой — Святого Павла. Хлебников видел письмо Шелихова, где тот перечислял груз, привезенный Прибыловым после двух лет экспедиции: две тысячи шкур каланов, 40 тысяч морских котиков, шесть тысяч голубых песцов, а также немало моржового клыка и китового уса.

За 20 лет — с 1777 по 1797 год — из Охотского моря в Тихий океан было послано 36 судов и в снаряжении четырнадцати из них участвовал Шелихов. Но со временем становилось всё более очевидно: отправка кораблей отнимает слишком много сил и средств. Не выгоднее ли основать на американском берегу постоянное селение, где будут жить промысловики и приказчики, наладить торговлю с местными охотниками? Промысловики и раньше вели меновую торговлю с алеутами — недаром туземцы из своих байдарок приветствовали Креницына и Левашова возгласом «Здорова!». Но мореходы пробыли на островах недолго, не успев ни завести постоянную торговлю с алеутами, ни тем более принять их в русское подданство.

Единственной компанией, которая имела «оседлость» в Америке, было торговое предприятие купца Лебедева-Ласточкина. Решил основать там поселение и Шелихов. Однако его планы были куда масштабнее — он не собирался ограничиваться добычей пушнины и торговлей, а намеревался отправиться «для поисков неизвестных островов и земель и сыскания необитаемых диких народов, которых собственными трудами и капиталами из усердия ко отечеству» принять в российское подданство, а западное побережье Америки сделать владениями империи. Так интересы рыльского купца Шелихова совпали с движением России на восток, начавшимся задолго до XVIII столетия. Впрочем, в то время не один Шелихов связывал большие надежды с заморскими владениями.

Колонии и метрополии

Назначение колоний — служить метрополии. Так думали греки еще за восемь столетий до Рождества Христова, когда колонизировали побережья Средиземного и Черного морей, полагая, что освоенные ими земли должны приумножить богатство, престиж и славу их родных городов. Со временем этот взгляд изменился, и в XVIII столетии уже никто не скрывал, что колонии нужны не для обогащения государства и даже не для роста доходов торговых компаний, а для прибыли отдельных — весьма немногочисленных — семейств. Отец-основатель США Томас Джефферсон говорил об этом предельно откровенно: «Виргинские плантации были разновидностью собственности, привязанной к определенным торговым домам Лондона».

Британия стремительно расширяла свои владения в Северной Америке — в 1763 году она получила от Франции Канаду, от Испании — Флориду; и чтобы освоить эти земли, с 1717 по 1779 год в Северную Америку было отправлено 50 тысяч каторжников. Возникла даже своеобразная специализация в их распределении; так, в Джорджию обычно везли осужденных за долги. Вспомним, как Чарлз Диккенс, искавший сюжеты для романов в реальных судебных делах, не раз отправлял в американские колонии своих «героев-злодеев», например Урию Хипа из «Дэвида Копперфилда» и Абеля Мэгвича из «Больших надежд».

Ехали в колонии не только осужденные, но и заключившие контракт — «завербованные»: англичане, ирландцы, шотландцы, немцы, которые в течение нескольких лет были вынуждены отрабатывать стоимость билета в роли слуг. Хозяева их кормили, одевали, а плата за работу поступала капитану судна.

Что же касается местного населения, то его судьба европейцев интересовала мало: гибель туземцев при захвате территорий и высокая смертность от завезенных из Европы болезней рассматривались как сопутствующие потери. Историки определили: за период конкисты (испанской колонизации Америки) — с конца XV до конца XVI века — коренное население Мексики уменьшилось с двадцати пяти до одного миллиона человек. Наглядным доказательством его резкого сокращения может быть такая подробность: если в начале конкисты монахи-францисканцы из-за большого числа прихожан служили мессы на ступенях храмов,

то через сотню лет — уже внутри церквей, а в некоторых местах и в небольших часовнях.

Для восполнения убыли населения колонизаторы в середине XVI века начали ввозить из Африки чернокожих рабов — за четыре столетия торговли «черным деревом» в Америку было доставлено 15—20 миллионов человек, не считая тех, что погибли в пути или пошли на дно вместе с кораблями. На новом месте африканцев ждали тяжелый труд и жестокие наказания за любую провинность. Тем не менее британцы считали свое отношение к чернокожим образцовым; в 1763 году один англиканский священник так и сказал своей пастве: «Я лишь воздаю вам должное, свидетельствуя, что нигде на свете с рабами не обходятся лучше».

Впрочем, в эпоху Просвещения некоторые философы и писатели начали было осуждать рабство, невольничий труд и высказывать весьма критическое отношение к политике своих правительств в колониях. Однако материальная выгода диктовала иное отношение и к колониям, и к колонистам, и к туземцам.

Основание компании

За 60 лет — с 1743-го по 1804-й — из Охотска и с Камчатки отправилось за океан 65 промысловых экспедиций. Добытые ими на островах и в Америке товары были проданы (с учетом уплаченных пошлин) более чем на шесть миллионов рублей. Большая часть мехов уходила из Иркутска в Кяхту — там китайцы особенно хорошо платили за хвосты каланов; меньшая продавалась на внутреннем рынке России. С середины 1760-х годов организовывались как частные, так и казенные экспедиции в Тихий океан. Екатерина II всячески поощряла инициативу купцов — им была дана привилегия не платить десятину в казну. В 1762 году отменили казенные и частные монополии, в том числе государственную монополию на продажу пушнины за границу. Был снят запрет на вексельные переводы из европейской части России в Сибирь, стали открываться банковские конторы для кредитно-вексельных операций: в 1772 году — в Тобольске, в 1779-м — в Иркутске. Отмена государственных монополий и начало кредитных операций в Сибири открывали дорогу для купеческой инициативы, векселя позволяли вести коммерческие операции при отсутствии наличных денег.

Вопрос о ясаке — меховой подати с туземцев, которые жили на присоединенных к России землях, — долгое время никак не решался. Наконец, в 1770 году был издан указ, запрещавший промышленным и казакам собирать ясак по собственной инициативе, без соответствующего поручения властей, а в 1779 году Екатерина II и вовсе запретила брать ясак с алеутов и других туземных народов Америки.

В 1781 году Голиков вызвал Шелихова в Петербург. Там они втроем —вместе с племянником Голикова Михаилом, капитаном 2-го Оренбургского драгунского полка, — составили соглашение о создании компании. Иван Голиков вкладывал 35 тысяч рублей, Михаил Голиков — 20 тысяч, Шелихов — 15 тысяч. Общий капитал компании, таким образом, составил 70 тысяч. Все деньги поделили на 120 долей, каждая стоимостью 583 рубля 33 копейки. По сути это были уже не паи, но акции закрытого акционерного общества. При этом в компании сохранялись и прежние паи или доли в промысле, что неизбежно создавало трудности и споры при распределении доходов между компаньонами.

Отличие компании Голиковых—Шелихова от иных складчин состояло в том, что она создавалась не на одно-два плавания, а на десять лет. И промысел предполагалось вести не только на уже известной земле — «аляксинской (так. — *Н. П.*), называемой американской», — но и на тех, которые будут открыты: «знаемые и незнаемые острова для производства пушного промысла, и всяких поисков, и заведения добровольного торга с туземцами». Эти территории предстояло закрепить за Россией.

Шелихов выступал в этом соглашении уже не как приказчик Голикова, но как вполне равноправный партнер. Его участие в компании отличалось от вклада двух других компаньонов: он обязывался не только вложить свои средства, но и руководить постройкой судов и на одном из них отправиться в плавание. За это он должен был получить сверх причитавшихся ему паев еще треть доли компаньонов.

Подобные купеческие компании не были редкостью в мире торговли — еще во времена Древнего Рима купцы объединялись для вояжей по Средиземному морю. В Средневековье подобные объединения называли «морское товарищество» или «истинное товарищество» (современное право именует их «товарищество на вере»): одни их участники только финансировали предприятие, оставаясь на берегу, другие — и финансировали, и ходили в плавание.

В отличие от морских товариществ компании создавались как семейные объединения. Сам термин «компания» происходит от латинских слов *com* («вместе») и *panis* («хлеб»), то есть участники компании и хлеб вместе ели, и работали, и делили между собой прибыль и убытки. К такому типу компаний можно отнести и союз Голиковых и Шелихова.

Шелихов полагал, что семейные узы самые крепкие, и постепенно приспособил к промысловому делу своих самых расторопных родственников. Его первыми помощниками стали супруга Наталья Алексеевна и родной брат Василий, двоюродные братья Иван Петрович, Семен Андреевич и Сидор Андреевич, зятья — купец М. М. Булдаков и обер-секретарь Правительствующего сената Н. П. Резанов, — а также племянник Голикова Алексей Евсеевич Полевой.

Со временем такие союзы разрастались, начинали принимать в свои ряды чужаков, а после смерти основателей становились открытыми акционерными обществами: их акции не только передавались по наследству, но и продавались на бирже всем желающим. Примером выросшего таким образом акционерного общества является Российско-американская компания.

Для государства такие общества были очень привлекательны, особенно если они вели свои дела за морями. Во-первых, компании платили в казну большие отчисления; во-вторых, они на свой страх и риск финансировали экспедиции, разведывали морские пути и открывали новые земли. Когда число компаний на рынке возрастало, между ними возникала конкуренция и каждая хотела заручиться поддержкой государства в виде предоставления ей монополии на торговлю определенным товаром на определенной территории. В первой половине XVIII века вошла в моду теория свободной торговли и на привилегии отдельных компаний стали смотреть косо — в первую очередь те, кто не смог эти привилегии получить. Екатерина II хотела показать себя горячей сторонницей этой модной теории и противницей всяческих монополий.

«Морских Северного океана вояжиров компанион»

Когда-то, еще до наступления ледникового периода, Евразия и Северная Америка не были разделены проливом, а составляли единое целое, и ныне исчезнувшие мамонты,

Конец ознакомительного фрагмента.
Приобрести книгу можно
в интернет-магазине
«Электронный универс»
e-Univers.ru