**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**ІСТОРИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

**КАФЕДРА ВСЕСВІТНЬОЇ ІСТОРІЇ ТА МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА**

на тему: **«Європейські торгівельні компанії у боротьбі за балтійській ринок (друга половина XVI - перша чверть XVII ст.): спільне та особливе»**

 Виконав: студент 2 курсу,

 Групи 8.0322

 напряму підготовки: історія

 Карнаух Антон Анатолійович

 Керівник: к.і.н., доц. Маклюк О.М.

 Рецензент: к.і.н., доц. Черкасов С.С.

м. Запоріжжя – 2023 рік

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет історії та міжнародних відносин

Кафедра всесвітньої історії та міжнародних

відносин

Рівень вищої освіти: магістр

Спеціальність: 032 історія та археологія

Освітня програма: історія

 **ЗАТВЕРДЖУЮ**

**Завідувач кафедри всесвітньої історії та міжнародних відносин**

**Черкасов С.С.**

«\_\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2023 року

**З А В Д А Н Н Я**

**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА СТУДЕНТА**

Карнауху Антону Анатолійовичу

1. Тема роботи: Європейські торгівельні компанії у боротьбі за балтійській ринок (друга половина XVI - перша чверть XVII ст.): спільне та особливе.

керівник роботи: к.і.н., доцент Маклюк О.М,

затверджені наказом ЗНУ від 06 жовтня 2023 року № 1572-с.

2. Строк подання студентом роботи: 05 грудня 2023 року

3. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): окреслити коло компаній, що приймали участь у боротьбі за балтійський ринок; простежити динаміку їх боротьби протягом другої половини XVI - першої чверті XVIІ ст.; визначити методи боротьби компаній; проаналізувати структуру та організацію компаній, їх вплив на перебіг торгівлі; визначити спільне та особливе у боротьбі європейських торгівельних компаній за балтійський ринок; здійснити узагальнення на основі спільного та особливого згідно з проблемним підходом.

4. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов’язкових креслень): немає.

5. Консультанти розділів роботи

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Розділ** | **Прізвище, ініціали та посада****консультанта** | **Підпис, дата** |
| **завдання видав** | **завдання****прийняв** |
| Розділ 1 | Маклюк О.М., к.і.н., доцент | 30.03.2023 | 25.10.2023 |
| Розділ 2 | Маклюк О.М., к.і.н., доцент | 05.09.2023 | 25.10.2023 |
| Розділ 3 | Маклюк О.М., к.і.н., доцент | 05.09.2023 | 25.10.2023 |
| Розділ 4 | Маклюк О.М., к.і.н., доцент | 05.09.2023 | 25.10.2023 |

6. Дата видачі завдання: 30 березня 2023 року.

**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№****з/п** | **Назва етапів дипломного проекту (роботи)** | **Строк виконання етапів проекту (роботи)** | **Примітка** |
| 1. | Вступ. Вивчення проблеми, опрацювання джерел та публікацій | грудень 2022 р. | *виконано* |
| 2. | Написання першого розділу | вересень 2023 р. | *виконано* |
| 3. | Написання другого розділу | вересень 2023 р. | *виконано* |
| 4. | Написання третього розділу | жовтень 2023 р. | *виконано* |
| 5. | Написання четвертого розділу | жовтень 2023 р. | *виконано* |
| 6. | Написання висновків, комп’ютерний набір роботи  | листопад 2023 р. | *виконано* |

Студент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ А.А. Карнаух

Керівник роботи \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ О.М. Маклюк

**Нормоконтроль пройдено**

Нормоконтролер \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ С.С. Черкасов

**European Trading Companies in the Struggle for the Baltic Market (second half of the 16th - first quarter of the 17th century): common and distinct**

**Key words**: trading company, consortium, Baltic market, monopoly, embargo, privateering, trade structure and area.

**The object** of research is the process of struggle between European trading companies for the Baltic market in the second half of the 16th - first quarter of the 17th century.

**The subject** of research is common and distinct features that characterize the participation of European trading companies in the struggle for the Baltic market in the second half of the 16th - first quarter of the 17th century.

**The aim** of the research is definition and thorough comparison of characteristic features in the structure and activities of European trading companies involved in trade with the Baltic, for the purpose of further highlighting common and peculiar trends in their struggle for the Baltic market in the second half of the 16th - first quarter of the 17th century.

**Novelty of the work** lies in a comprehensive comparison of common and peculiar features and trends that characterize the trade structure and dynamics, internal organization, methods of competition between European trading companies for the Baltic market in the second half of the 16th - first quarter of the 17th century. Existing scientific works reveal this issue tangentially or indirectly, therefore a detailed generalization on this topic is relevant.

**Conclusions:**

1. The main European companies fighting for the Baltic market were the Estonian Trading Company, as well as Dutch and Hanseatic consortia. The activities of the Muscovy Trading Company and the Merchant Adventurers Company in the Baltic were not regular;
2. Methods of fighting for the Baltic market are similar: privateering, embargo imposition, diplomatic influence. Unique to the Eastalnd Trading Company is the ability to lobby its interests before the state authorities, and the delegation of powers to conduct diplomatic negotiations;
3. European companies followed trade trends that were inherent in the Baltic market in the second half of the 16th - first quarter of the 17th century. These include the growing demand for textiles, colonial and precious goods, the formation of trade routes between Baltic and Southern European ports. Nevertheless, the trade structure and areas of companies in the Baltic differed;
4. Two models of organizing european merchants can be distinguished. The first, characteristic of England, is the establishment of a single large-scale trading company that has monopolistic rights to trade in a particular region – this was the Eastland Trading Company. The second model, characteristic of the Hanseatic and Dutch merchants, is the creation of independent, small, and, most importantly, atomized in relation to each other trade organizations – consortia.

**РЕФЕРАТ**

**Європейські торгівельні компанії у боротьбі за балтійській ринок (друга половина XVI - перша чверть XVII ст.): спільне та особливе**

**Структура роботи:** Кваліфікаційна робота складається з реферату (українською та англійською мовами), вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел та літератури. Обсяг основної роботи – 70 сторінок. Всього – 78 сторінок.

**Категорії та поняття:** торгівельна компанія, консорціум, балтійський ринок, монополія, ембарго, каперство, структура та ареал торгівлі.

**Об’єкт дослідження**: процес боротьби європейських торгівельних компаній за балтійський ринок у другій половині XVI - першій чверті XVII ст.

**Предмет дослідження**: спільні та особливі риси, що характеризують участь європейських торгівельних компаній в боротьбі за балтійський ринок у другій половині XVI – першій чверті XVII ст.

**Мета дослідження:** визначення та ґрунтовне співставлення характерних рис у структурі та діяльності європейських торгівельних компаній, що залучалися до торгівлі з Балтією, задля подальшого виокремлення спільних та особливих тенденції у їх боротьбі за балтійський ринок у другій половині XVI – першій чверті XVIІ ст.

**Новизна роботи** полягає у всеохоплюючому співставленні спільних та особливих рис і тенденцій, що характеризують структуру та динаміку торгівлі, внутрішню організацію, методи конкурентної боротьби між європейськими торгівельними компаніями за балтійських ринок у другій половині XVI – першій чверті XVII ст. Наявні наукові доробки розкривають це питання дотично або опосередковано, тому детальне узагальнення по даній темі є актуальним.

**Висновки:**

1. Основними європейськими компаніями, що боролися за балтійський ринок, є Істландська торгівельна компанія, а також голландські та ганзейські консорціуми. Діяльність Московської торгівельної компанії та Компанії торговців-авантюристів в Балтії не була регулярною;
2. Методи боротьби за балтійський ринок є подібними: каперство, впровадження ембарго, димломатичний вплив. Особливим для Істландської торгівельної компанії стала змога лобіювати власні інтереси перед державною владою, та делегування повноважень на ведення дипломатичних перемовин;
3. Європейські компанії слідували торгівельним тенденціям, що були притаманні балтійському ринку в другій половині XVI - першій чверті XVIІ ст. До таких можемо віднести зростання попиту на текстиль, колоніальні та дорогоцінні товари, формування торгівельних шляхів між балтійськими та південноєвропейськими портами. Тим не менш, структура та ареали торгівлі компаній в Балтії відрізнялися;
4. Можна виділити дві моделі організації європейського купецтва. Перша, що була притаманна Англії, полягає в заснуванні єдиної масштабної торгівельної компанії, що має монопольні права на торгівлю в конкретному регіоні – такою стала Істландська торгівельна компанія. Друга модель, притаманна ганзейському та нідерландському купецтву, полягає в створенні самостійних, невеликих, та, головне, атомізованих відносно одне одного торгівельних організацій – консорціумів.

**ЗМІСТ**

[ВСТУП 3](#_Toc151413110)

[РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ 6](#_Toc151413111)

[1.1. Аналіз історіографічного дискурсу стосовно боротьби європейських торгівельних компаній у Балтії 6](#_Toc151413112)

[1.2. Джерельна база та методи дослідження 13](#_Toc151413113)

[Розділ 2. Організаційні особливості торгівельних компаній, залучених до балтійської торгівлі 16](#_Toc151413114)

[2.1. Внутрішня організація англійських торгівельних компаній, залучених до балтійської торгівлі. 16](#_Toc151413115)

[2.2. Організаційні риси Ганзейського союзу та нідерландського купецтва 27](#_Toc151413116)

[Розділ 3. МЕТОДИ БОРОТЬБИ ЗА БАЛТІЙСЬКИЙ РИНОК У ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ XVI – ПЕРШІЙ ЧВЕРТІ XVII СТ.. 33](#_Toc151413117)

[3.1. Англо-ганзейська конкуренція у другій половині XVI ст. 33](#_Toc151413118)

[3.2. Нідерландські консорціуми та їх місце в балтійській торгівлі у другій половині XVI ст. 37](#_Toc151413119)

[3.3. Боротьба між Істландською торгівельною компанією та нідерландськими консорціумами у першій чверті ХVII ст. 43](#_Toc151413120)

[РОЗДІЛ 4. СТРУКТУРА ТОРГІВЛІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ КОМПАНІЙ У БАЛТІЇ: СПІЛЬНЕ ТА ОСОБЛИВЕ. 52](#_Toc151413121)

[ВИСНОВКИ 67](#_Toc151413122)

[СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ 73](#_Toc151413123)

#  ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Європейські торгівельні компанії, що економічно освоювали балтійський ринок у другій половині XVI - першій чверті XVII ст., є цікавим прикладом різноманітності підходів до здійснення комерційної діяльності. Англійські торгівельні компанії, що мали жорстку ієрархію та делеговані дипломатичні повноваження, стикалися з атомізованими голландськими консорціумами, котрі об'єднувались на засадах злиття капіталу. Монопольний підхід до регіональної торгівлі конкурував з вільним, диверсифікованим купецтвом. Англійські, ганзейські та нідерландські торгівельні організації демонструють різні ступені залежності від держав, котрі здійснювали протекціоністські заходи в обмін на обслуговування власних економічних інтересів.

В реаліях сьогодення ринки країн, що розвиваються, також являють собою перспективні ніші для проникнення як приватного капіталу, так і обумовлених геополітичними інтересами інвестицій, зокрема з боку Китаю. Окрім цього, відбудова України, в перспективі, також призведе до значної зацікавленості іноземних торгівельних компаній.

 Економічні, торгівельні иа комунікаційні зв'язки, притаманні для межі XVI-XVIII ст., мають мало чого спільного з сучасними аналогами. Втім, вже тогочасними торгівельними компаніями закладалися підходи до організації та здійснення комерційної діяльності, а боротьба за ринок Балтії стала ілюстративним епізодом конкуренції між ними. Виокремлення спільних та особливих тенденцій у торгівельному проникненню до балтійського регіону, що здійснювалось європейських компаніями, а також визначення їх ефективності, може стати в нагоді в контексті порівняння з сучасними практиками торгівельної конкуренції на ринках, що розвиваються.

**Об’єкт дослідження** – процес боротьби європейських торгівельних компаній за балтійський ринок у другій половині XVI - першій чверті XVII ст.

**Предмет дослідження** – спільні та особливі риси, що характеризують участь європейських торгівельних компаній в боротьбі за балтійський ринок у другій половині XVI – першій чверті XVII ст.

**Мета дослідження** – визначення та ґрунтовне співставлення характерних рис у структурі та діяльності європейських торгівельних компаній, що залучалися до торгівлі з Балтією, задля подальшого виокремлення спільних та особливих тенденції у їх боротьбі за балтійський ринок у другій половині XVI – першій чверті XVIІ ст. Реалізація мети роботи передбачає виконання наступних **дослідницьких завдань:**

1. Дослідити історичні джерела та наукові праці, що є дотичними до теми роботи;
2. Визначити причини виникнення європейських торгівельних компаній, спрямованих на балтійський регіон;
3. Проаналізувати внутрішню організацію європейських торгівельних компаній та структуру їх торгівлі з балтійськими портами;
4. Простежити динаміку боротьби за балтійський ринок у другій половині XVI – першій чверті XVII ст.;
5. Розглянути методи боротьби та конкуренції, що застосовувалися європейськими торгівельними компаніями під час освоєння балтійського ринку;
6. Виокремити риси, що характеризують внутрішню організацію, структуру торгівлі, методи боротьби європейських торгівельних компаній, що діяли в Балтійському морі;
7. Співставити виокремлені риси, узагальнити спільні та особливі тенденції та явища;
8. Прослідкувати вплив спільних чи особливих тенденцій на процес боротьби за балтійських ринок у другій половині XVI – першій чверті XVII ст., на успіхи європейських торгівельних компаній в ній.

**Хронологічні межі** роботи охоплюють період другої половини XVI – першої чверті XVIІ ст. Нижня рамка – 1550 рік, обумовлена виникненням європейських торгівельних компаній, що здійснювали торгівлю в Балтії. Верхня рамка – 1624 рік, обумовлена становленням голландської торгівельної гегемонії на балтійському ринку та, відповідно, втратою торгівельними компаніями позицій в регіоні.

**Географічні межі** роботи включають портові міста на узбережжі Балтійського моря, а також низку європейських міст, в котрих базувалися торгівельні команії: Лондон, Амстердам, Любек.

**Наукова новизна** роботи полягає у всеохоплюючому співставленні спільних та особливих рис і тенденцій, що характеризують структуру та динаміку торгівлі, внутрішню організацію, методи конкурентної боротьби між європейськими торгівельними компаніями за балтійських ринок у другій половині XVI – першій чверті XVII ст. Наявні наукові доробки розкривають це питання дотично або опосередковано, тому детальне узагальнення по даній темі є актуальним.

**Практичне значення** магістерської роботи полягає в тому, що отримані результати можна використовувати в майбутніх наукових розробках, дотичних до проблематики економічного освоєння балтійського регіону європейськими торгівельними компаніями.

**Структура роботи.** Кваліфікаційна робота магістра складається з реферату (українською та англійською мовами), технічного завдання, вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел та літератури. Загальний обсяг роботи складає 78 сторінок, з них 70 сторінок основного тексту.

# РОЗДІЛ 1

**Теоретичні основи дослідження**

# 1.1. Аналіз історіографічного дискурсу стосовно боротьби європейських торгівельних компаній у Балтії

Проблематика боротьби європейських торгівельних компаній за балтійський ринок у другій половині XVI - першій чверті XVIІ ст., напряму чи опосередковано, активно досліджувалася європейськими та американськими істориками.

До перших монографій, що стосуються даної теми, належить праця американського історика Н. Дірдорфа «Англійська торгівля в Балтії за часів Єлизавети», що була видана у 1911 році [26]. В ній описані ранні спроби проникнення Компанії торговців-авантюристів на балтійський ринок, детально викладено передумови та сам процес заснування Істландської торгівельної компанії, а також діяльність її учасників по налагодженню торгівлі в регіоні.

Щоправда, даний доробок має низку недоліків, що притаманні історичній науці того часу. Автор здійснює дослідження у суто позитивістському ключі, а основними джерелами виступають акти органів влади на кшталт Таємної ради, статути організацій та листування, що беруться на віру. Не здійснювався аналіз масивів джерел, що могли пролити світло на реальні обсяги та структуру торгівлі англійців у Істланді, тому праця містить мінімум статистичної та кількісної інформації. Здійснення торгівлі подається від епізоду до епізоду, що згадувалися у листуваннях високопосадовців чи державних актах. Тим не менш, це не завадило змістовно розкрити деякі аспекти, як от внутрішню організацію торгівельних компаній чи дипломатичну діяльність її представників. Загалом, дана праця має недоліки, що випливають з тенденцій тогочасної історичної науки; втім, саме вона стала основним доробком по англо-балтійській торгівлі свого часу.

Вищевикладені тези також стосуються праці Арманда Джерсона «Організація та рання історія Московсьої компанії», що була також видана в 1911 році [31]. Позитивістський підхід дозволив подати структуру та дипломатію компанії, але аналіз торгівлі Московської компанії, балтійської зокрема, є слабким.

Тим не менш, вже тоді істориками опановувалися основні комплекси історичних джерел, дотичних до теми європейського проникнення в балтійську торгівлю. До подібних можна віднести статутну документацію англійських торгівельних компаній. «Збірка актів та ордонансів Істландської компанії», була укладена в 1906 році джерелознавцями Королівського історичного товариства [13]. Вона надає повну інформацію про внутрішню структуру компанії, ієрархію та порядок набору нових учасників, а також про її привілеї. Відомості про петиції компанії, її участь у слуханнях парламенту та Таємної ради, містяться у збірках актової документації державних інститутій, як от «Акти Таємної ради Англії» [1]. Цікавим джерелом виступає «Трактат про комерцію», написаний англійським купцем Джоном Вілером в 1601 році [14]. В ньому торговець оцінює стан англійської торгівлі другої половини XVI ст., в тому числі і з балтійськими портами.

В 1941 році данський історик Аксель Ергардт Крістенсен видав працю «Голландська торгівля в Балтії близько 1600 року. Дослідження Зундських митних реєстрів та голланських корабельних записів» [24]. Дана монографія стала першою, в котрій здійснено масштабне вивчення зундських реєстрів – документів митниці на Зундській протоці, що слугувала «ворітьми» до Балтії. Це, в свою чергу, дозволило пролити світло на реальні обсяги балтійської торгівлі, дослідити її не епізодами, а зі сталим охопленням кожного року, що дозволить визначити динаміку у торгівельних відносинах. Для свого часу, дана праця стала необхідним кроком вперед в контексті вивчення торгівлі європейців у Балтії, а чимало істориків, особливо в 70-80 рр. ХХ ст., будуть посилатися на неї.

Загалом, саме зундські реєстри, спільно з портовими та корабельними записами, стали основними джерелами у вивченні торгівлі з Балтією. Щоправда, в зв'язку з регулярними змінами обрахування мита у другій половині XVI - першій чверті XVIІ ст. (як, наприклад, у 1614 році), зміст записів та кількість інформації, котру можна з них видобути, можуть відрізнятися з року в рік [44, с. 24] Окрім того, інформація за деякі роки є неповною, що обумовлює потребу у використанні інших джерел. Наразі зундські реєстри є оцифрованими та знаходяться у вільному онлайн-доступі.

На початку другої половини ХХ ст. будуть видані праці Реймонда Хінтона («Істландська компанія та процвітання в XVII столітті»), Х. Зінса («Англія та Балтія в епоху Єлизавети І») та Б. Саппла («Комерційна криза тв зміни у Англії, 1600-1642») [33; 54; 59]. Ці автори досліджували англійське проникнення на ринок Балтії, зокрема в рамках діяльності Істландської торгівельної компанії, з позицій модерної історичної науки. Окрім аналізу суто актових джерел, вони застосовували квантитативні методи дослідження, що дозволило їм визначити основні тенденції та динаміку в англо-балтійській торгівлі. Р. Хінтон в своїй праці акцентуватиме увагу на англо-голландській конкуренції в Балтії; Х. Зінс, в свою чергу, чимало уваги приділив розкриттю конкуренції між англійськими компаніями та Ганзою, а також способам боротьби за торгівельні позиції.

Класик історичної науки, Фернан Бродель, в 1979 році видав трьохтомну працю «Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV–XVIII ст.». В контексті балтійської торгівлі цікавим є другий її том, «Ігри обміну» [15]. В ньому Бродель, виходячи з концепцій нової історичної науки, детально розгляне процес «економічного освоєння» балтійського регіону європейськими торговцями, зокрема голландськими. Якщо монографія Акселя Крістенсена стала кровом вперед щодо залученої джерельної бази, то дана праця стала передовою в контексті теоретичного, концептуального розуміння торгівельних та комерційних процесів в Балтії протягом раннього нового часу. Роль капіталу та балтійських економічних реалій (як, наприклад, піднесення шляхти в Речі Посполитій) в становленні торгівельних відносин, еволюція торгівлі від зернової до дорогоцінної, розвиток комерції та фінансової сфер в контексті освоєння Балтії – ці теоретичні аспекти будуть досліджені автором. Щоправда, варто зауважити, що дана праця є прикладом «тотальної історії», тому балтійська торгівля постає в ній лише одним з факторів, здебільшого в контексті становлення голландської економічної гегемонії.

Вивчення балтійської торгівлі не як самодостатнього явища, а як «колиски» голландської економіки, спостерігається серед подальших світ-системних праць, а також деяких доробок з нідерландської торгівлі на балтійському ринку.

В тому ж 1979 році була видана монографія «Боротьба за балтійський ринок: держави у конфлікті, 1558–1618», за авторства шведського історика Артура Аттмана [18]. Здебільшого, вона стосувалася торгівельної конкуренції між балтійськими державами. Тим не менш, контекст англійського, голландського та ганзейського проникнення на балтійський ринок також враховується автором, тому дана праця стала однією з перших, де було здійснено докладне співставлення діяльності європейських торговців в регіоні.

Проблема історіографічного висвітлення проблематики полягає в тому, що наявні наукові розвідки, здебільшого, мають акцент на торгівельних відносин конкретних держав чи компаній з балтійським регіоном, з досить опосередкованим вивченням боротьби та конкуренції між ними. На межі XX-XXI ст. вивченням голландського проникнення на ринок Балтії займалися такі вчені, як Дж. Ізраель, Ж. де Вріз, А. ван дер Воде, К. Лесгер, М. Богуцька [20; 25; 34; 39] та інші. Їх праці охоплювали різні аспекти торгівлі між голландцями та балтами в другій половині XVI - першій чверті XVII ст., від дослідження основних торгівельних маршрутів до визначення ролі комерційних структур Амстердама в провадженні купецтва. Як і належить, в деяких питаннях висновки істориків розходяться. Наприклад, якщо Ж. де Вріз та А. ван дер Воде дійшли до висновку про початок голландського домінування в Балтії з 1560-х рр, обумовлюючи це кількістю відправлених туди суден [25, с. 361], Дж. Ізраель стверджує про переважання нідерландців тільки з початку XVII ст., оскільки до цього вони провадили зернову та «громіздку» торгівлю (bulk trade) [34, с. 45]. На жаль, конкретно про організацію голландської торгівлі у Балтії, ґрунтовне дослідження голландських консорціумів як невеликих статутних торгівельних компаній здійснювалось, із вказаних вище істориків, тільки К. Лесгером.

Однією з найзмістовніших праць з історії англійської торгівлі у Балтії є монографія польського дослідника Дж. Федоровича «Англійська балтійська торгівля в контексті торгівлі початку XVII століття: дослідження англо-польської комерційної дипломатії», що видана в 1980 році [28]. Автор, на основі кількісних, актових джерел та листувань, висвітлив різні аспекти діяльності Істландської торгівельної компанії, як от структура та ареали торгівлі, її дипломатична діяльність тощо. Дана робота не є настільки концептуальною, як праці за лекалами «нової історичної науки», але вона є цілком ґрунтовною в контексті даної проблематики. До інших праць, пов'язаних з тематикою проникнення англійських компаній в балтійський ринок, можна віднести видану в 2003 році монографію Роберта Бреннера «Купці та революції: комерційні зміни, політичні конфлікти та лондонські заморські торговці, 1550-1653» [22].

На межі XX-XXI ст. було опубліковано чимало праць, що присвячені організації ганзейської торгівлі в Балтії. М. Норт, К. Янке, Е. Ліндерберг, Ф. Долінгер, М. Кассон – дані історики досліджували вплив внутрішньої організації Ганзи на здійснення торгівлі в Балтії, роль балтійських міст союзу на кшталт Данцига та Риги у експорті балтійської продукції на захід, боротьбу ганзейців з іншими європейськими торговцями та компаніями [27; 35; 40; 46; 47; 48]. Втім, увага істориків, здебільшого, прикута до періоду розквіту Ганзейського союзу, тому зацікавленість у розкритті проблематики торгівлі ганзейців у другій половині XVI ст., тобто під час її занепаду, буде помірною.

Також, деякими істориками здійснювалось співставлення тих чи інших європейських торгівельних сил в контексті боротьби за балтійський ринок. До подібних прикладів можемо віднести працю Л. Ллойда «Англія та Ганзейський союз, 1157-1611: дослідження їх торгівлі та комерційної дипломатії» [42]. В її рамках буде порушено питання боротьби між Ганзою, з одного боку, та англійськими торгівельними компаніями, з іншого. Втім, їх конкуренція в Балтії у 1550-1611 рр. стане суто невеликим аспектом даного доробку. Дотичною до подібних співставлень є стаття Х. Бранда «Балтійська морська торгівля: балтійські зв’язки. Зміна моделей мореплавчої торгівлі (1450-1800 рр.)» [21].

В контексті джерельної бази, дотичної до теми, цікавим є трьохтомне видання «Балтійські зв’язки: архівний довідник по відносинам морських держав навкруги Балтійського моря (включно з Нідерландами)», котре було укладене в 2007 році за участі Е. Франкота, Х. Бранда та Л. Беса [19]. Це посібник, обсягом в більш ніж 2000 сторінок, в якому вказані основні архівні фонди, що можуть зацікавити дослідника балтійської торгівлі XVI-XVIII ст., а також місця їх розташування. Загалом, в ньому міститься інформація про портові, митні, корабельні записи, а також дотичні до регулювання та здійснення торгівлі актові документи в Данії, Естонії, Фінляндії, Німеччині, Латвії, Литві, Нідерландах, Польщі, Швеції та Росії.

У ХХІ ст. були укладені новітні, проблемні та постмодерні праці, дотичні до теми європейської торгівлі в Балтії. Цікавим прикладом є «Балтійське та Північне моря», видана в 2000 році за авторства Д. Кірбі [37]. В її рамках синтезуються дослідження про мореплавче освоєння Балтійського моря з доробками, що пов'язані з історією довкілля. Окрім неї, увагу привертає стаття Дж. Могенса «Чи були флейти суднами, спроектованими для ухиляння від зундських мит?», опублікована в 2018 році [44].

Також вивченню питань, дотичних до тематики боротьби європейських торгівельних компаній за балтійський ринок у другій половині XVI - першій чверті XVIІ ст., присвячені наукові доробки таких авторів, як: Дж. Адамс, М. Буркхардт, О. Гелдерблом, В. Хірс, Дж. Фабер, Дж. Мунро, М. Маловець, Дж. Шарман, М. ван Тілхоф. Дж. Вабс-Мразевич та В. Юнгер [17; 23; 30; 32; 43; 45; 51; 56; 57; 58].

Вітчизняними істориками проблематика боротьби європейських торгівельних компаній за балтійський ринок майже не порушувалася. Більше того, в вітчизняній історіографії містяться пробіли в даному питанні. Можемо навести приклад Істландської (від англійського «Eastland») торгівельної компанії, що займала провідну роль в англо-балтійській торгівлі в останній чверті XVI - першій чверті XVIІ ст. В українських доробках вона якщо і згадується, то дуже побічно і опосередковано, як правило, в контексті економічної політики Англії за правління Єлизавети І. Втім, справа не просто в низькому рівні дослідження її діяльності, а в термінологічному аспекті – дана організація може іменуватися Істландською, Остзейською, Балтійською або Англійською Східною компанією. Подібну множинність визначень, спільність котрих ще й неможливо визначити інтуїтивно, складно назвати позитивним явищем.

З праць українських істориків, що стосуються проблематики боротьби за балтійську торгівлю, можна відзначити монографію Наталії Подаляк «Могутня Ганза. Комерційний простір, міське життя і дипломатія XII-XVII століть», що була видана в 2009 році [16]. Дана праця цілком відповідає актуальним історіографічним трендам, втім питання ролі ганзейців в балтійській торгівлі піднято досить побічно. Це, звісно, не є недоліком конкретно цієї монографії. Втім, можемо констатувати низький рівень дослідженості даної проблематики в українській історіографії.

Загалом, теми, що стосуються європейської торгівлі в Балтії, висвітлювались істориками з початку ХХ ст. Протягом останніх ста років, такі дослідження здійснювалися в рамках різноманітних підходів, від позитивістських до постмодерних. Окрім цього, розширювалась джерельна база, застосувалися нові дослідницькі підходи, викривались різні аспекти та здійснювались все нові і нові теоретичні висновки.

# 1.2. Джерельна база та методи дослідження

Джерельна база даного дослідження складається з низки опублікованих джерел, котрі можемо поділити на три основні групи.

До першої групи належать актові джерела, що містять відомості про статути європейських торгівельних компаній та їх структуру, взаємодію з державною владою та законодавчу або ж статутну основу їх діяльності. До таких відносяться збірки актів Таємної ради Англії, законодавчих актів у Англії останньої чверті XVI - першої чверті XVIІ ст. [1; 2; 3]. Змістовним джерелом є «Збірка актів та ордонансів Істландської компанії», що викриває питання її внутрішньої організації, порядку рекрутингу та визначення монопольних прав [13].

До другої групи джерел належать зундські реєстри – записи з відомостями про кораблі, що сплачували мито при проході крізь Зундську протоку. Дана протока, що об'єднує Північне та Балтійське море, відігравала роль «воріт» до балтійського ринку, тому ці реєстри є придатними для дослідження кількості, маршрутів та вантажу кораблів, приналежних до європейських торгівельних компаній.

На разі зундські реєстри знаходяться у вільному доступі в інтернет-мережі – їх публікація була здійснена в рамках наукового проєкту Sound Toll Registers Online [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12]. Вони видані у вигляді кадрів з мікрофільмів, на котрих засняті сторінки реєстрів 1497-1857 рр.. Окрім цього, інструментарій вебсайту вказаного проєкту дозволяє сортувати відомості про реєстрацію тих чи інших кораблів, або формувати вибірки за низкою ознак (порт приписки або призначення, дата реєстрації, ім'я власника судна та його вантаж тощо). Наявні в описі до кадрів довідкові дані, в свою чергу, спрощують співвіднесення даних реєстру з географічними назвами – правопис назви одного й того самого порту міг відрізнятися в різних записах.

 Загалом, зундські записи є ключовим джерелом в контексті виокремлення кількісних та статистичних даних щодо балтійської торгівлі протягом оглядуваного в рамках нашого дослідження періоду.

До останньої групи джерел можемо віднести комерційні та економічні трактати XVI-XVII ст., в яких подається бачення наближених до купецьких кіл авторів стосовно тогочасних торгівельних реалій. Прикладом такого джерела є «Трактат про комерцію», що був виданий англійським купцем Джоном Вілером в 1601 році [14].

Методи дослідження, застосовані в рамках виконання поставлених завдань, наступні: порівняльно-історичний метод, з метою визначення спільного та особливого у внутрішній організації, структурах та методах торгівлі європейських компаній; історико-генетичний метод, задля вивчення динамічних процесів на кшталт торгівельних тенденцій; історико-системний метод, що застосовується в контексті загального огляду ситуації на балтійському ринку в конкретний часовий відрізок; ретроспективний метод, задля оцінки діяльності компаній з огляду на реалії тогочасних комунікацій та мореплавства; статистичний метод, з метою обробки кількісних даних, пов'язаних з обсягами торгівлі, та здійснення обґрунтованих висновків на їх основі; узагальнюючий метод, задля здійснення узагальнень на основі виявлених рис та тенденцій в діяльності європейських торгівельних компаній, або ж загалом по змісту даної роботи. Також варто зазначити, що дослідження було здійснене згідно з принципами історизму, об’єктивності, соціального підходу та багатофакторності.

Втім, в контексті узагальнення теоретичних засад дослідження, відкритим залишається наступне питання: наскільки проблематика боротьби європейських торгівельних компаній за балтійський ринок в другій половині XVI - першій чверті XVII ст. досліджена станом на сьогодні? З наведеного вище історіографічного екскурсу випливає, що більшість аспектів даної теми досліджувалися в тих чи інших наукових працях. Порушувалися питання внутрішньої організації Істландської, Московської торгівельних компаній, Ганзейського союзу та голландських консорціумів; структури та динаміки їх торгівлі в Балтії; проявів боротьби та конкуренції між європейськими компаніями. Втім, не було здійснено цілеспрямованого та ґрунтовного співставлення діяльності торгівельних компаній протягом вказаного періоду. Даний мотив, здебільшого, був побічним в дотичних історичних дослідженнях, тому не розкривався повністю. Дана робота, в свою чергу, має на меті проаналізувати участь європейських торгівельних компаній в боротьбі за балтійський ринок в другій половині XVI. - першій чверті XVII ст., а також визначити головні спільні та особливі риси у рамках їх участі в цій боротьбі.

# Розділ 2

**Організаційні особливості торгівельних компаній, залучених до балтійської торгівлі**

## **2.1. Внутрішня організація англійських торгівельних компаній, залучених до балтійської торгівлі.**

Організація та розширення англійської заморської торгівлі, станом на другу половину XVI ст., здійснювалось згідно з меркантилістським курсом на заснування регіональних торгівельних компаній. Вони, в свою чергу, маючи монопольні права на здійснення торгівлі в регіональних ринках, брали на себе основні ризики з освоєння тамтешніх морських маршрутів, розширення обсягів торгівлі та, окрім цього, навіть мали делеговані повноваження на дипломатичну діяльність, якщо вона є необхідною для організації торгівлі [22, с. 6].

Втім, проникнення англійських купців до балтійського ринку в середині ХVI ст. не було пов'язаним з діяльністю конкретної регіональної компанії. Англійська торгівля в Балтії почне регулюватися монопольними актами лише з 1578 року. До того моменту Істланд – саме так в Англії іменували балтійські землі через відносне географічне положення, був відкритим для будь-яких англійських купців, чим, здебільшого, скористаються торговців-авантюристи.

Компанія торговців-авантюристів, повна назва котрої, згідно з хартією 1564 року, буде звучати як «Правитель, асистенти та співтовариство торговців-авантюристів Англії», протягом кількох десятиліть була провідною англійською компанією в Балтії [59, c. 26]. Втім, дана компанія не мала повноважень, щоб завідувати тамтешньою торгівлею. В «Трактаті про торгівлю» від 1601 року, автор вказує, що компанії торговців-авантюристів належала монополія на торгівлю у Північній Франції, Нідерландах, а також частково у Німеччині та Данії [14, c. 47]. Стосовно Данії, то монополія компанії розповсюджувалася на її західні береги. Відповідно, представники компанії не завідували балтійською торгівлею, хоча і мали право їх провадити.

Втім, торговці-авантюристи ставали виконавцями королівських торгівельних замовлень. Томас Аллен, представник даної компанії, в 1558 році стане уповноваженим по закупівлі в Данцигу матеріалів, необхідних для суднобудівної промисловості. В тому році в Данцигу діяла заборона на торгівлю з англійцями, але йому, з погодженням короля Сигізмунда ІІІ, було дозволено здійснювати закупівлі льону, смоли, дьогтю, конопляних мотузок в місті [26, c. 222].

Окрім цього, в 1560-х рр. торговці-авантюристи самостійно провадили експорт текстилю до балтійських портів, здебільшого до Данцига [26, с. 231]. Тим не менш, представники даної компанії, попри участь у здійсненні балтійської торгівлі, не приймали активної участі у боротьбі за балтійський ринок.

Дотичною до балтійського ринку також стала Московська торгівельна компанія, що була заснована у 1551 році. Дана організація, як і низка інших вже існуючих в Англії торгівельних компаній, була утворена в рамках вже згаданого курсу з розширення англійської заморської торгівлі [22, с. 4]. Окрім цього, без широкої купецької кооперації відкриття нових торгівельних шляхів поставало надто ризикованим та, по суті, непідйомним завданням.

Здебільшого, здійснені компанією розвідки спрямовувалися до московитських портів на Білому морі. Маючи монопольні права на торгівлю з московитами, члени компанії були зацікавленими в заснуванні тамтешніх торгівельних маршрутів.

Тим не менш, в 1558 році російський цар Іван Грозний захопив Нарву – один з портів в Балтійському морі. Протягом десяти наступних років статус Нарви в контексті англійської торгівлі, був підвішений. З одного боку, через приналежність міста до Московського царства, на нього мала поширюватися монополія Московської торгівельної компанії. З іншого, воно не було занесено до монопольних статутів компанії [53, с. 28].

В «Трактаті про торгівлю» йдеться, що торгівля з Нарвою до певного часу не цікавила ані Московську компанію, ані будь-яких інших англійських купців [14, с. 372]. Привілеї на торгівлю з балтійським портом компанія здобула у 1566 році [14, c. 374]. В 1572 році Адміралтейський суд розглядав позов проти купця, що здійснював торгівлю з Нарвою попри те, що він не був членом Московської компанії та не мав дозволів від неї.

Втім, для Московської компанії торгівля з Нарвою мала суто побічний характер. В 1570-1571 рр., 13 суден компанії рушили до цього порту, але тамтешніх товарів було надто мало для провадження закупівель. Як наслідок, дані судна поверталися з Нарви напівпустими, що призвело до збитків у компанії. Щодо 1572 року містяться відомості про 16 англійських суден, що прибули до міста [31, с. 82].

Протягом наступних років англійські судна не відпливали до Нарви. У 1577 році Московська компанія здійснить нові спроби щодо налагодження торгівлі з цим портом. Щоправда, жодне з направлених суден його досягне [42, с. 361]. Наступного року чотирьом кораблям вдасться здійснити там закупівлю. В 1581 році місто буде захоплено шведськими військами, що покладе край діяльності компанії на балтійському ринку. Втім, поодинокі англійські купці продовжували торгувати з Нарвою. В зундських реєстрах містяться відомості про 7 подібних рейсів до Нарви протягом 1588-1615 рр. [4; 5; 6; 7; 8; 9; 10].

Загалом, масштаби балтійської торгівлі, що здійснювалась Московською компанією, були мінімальними. Більше того, втрати від розвідок та невдалих рейсів значно перевищували дохід. Про це свідчать, зокрема, звернення представників компанії до Таємної ради з запитами про її додаткове фінансування, в зв’язку з поганою окупністю нововідкритих шляхів [53, с. 120].

В останній чверті XVI століття організація торгівлі в Балтії зазнала кардинальних змін через заснування Істландської, або ж Англійської Східної торгівельної компанії. Загалом, практика створення торгівельних компаній з наданням їм привілеїв у веденні діяльності в окремих регіонах була актуальною ще задовго до даного періоду. Щоправда, компанії на кшталт Московської чи Левантійської були створені через необхідність кооперації, задля подолання ризиків та небезпек, що пов’язані з дальньою торгівлею [31, с. 60]. Торгівля з Істландом, в свою чергу, хоч і мала ризики, пов’язані з піратством чи з бурхливими погодними умовами в Каттегатській та Зундській протоках, цілком успішно провадилася силами торговців-авантюристів [59, с. 32].

Щоправда, заснування Істландської компанії стало відповіддю на виклики іншого характеру, що перешкоджали веденню торгівлі у регіоні. До таких належали геополітичні фактори і локальні політичні явища, котрі впливали на доступ до балтійського узбережжя. Подібним прикладом є Семирічна північна війна між Данією та Швецією, що протікала в 1563-1570 рр. В зв'язку з розгортанням конфлікту, датчани заборонили прохід через Зунд тим кораблям, що перевозили провізію та товари військового призначення до Швеції. До того ж, містяться листи до англійського престолу як від шведського короля Еріка ХIV, в яких він закликав дозволити англійським піданним постачати провізію та інші «необхідні товари» до шведських портів, так і від датського короля Фредеріка ІІ, котрий закликав заборонити постачання провізії до Швеції [33, с. 236].

Як наслідок, цей конфлікт не обійшов стороною англійських торговців. Хоч основна частка їх торгівлі з Істландом припадала на польські порти, чимало торговців-авантюристів пристали на пропозиції шведів. Особливо помітною в цьому контексті є діяльність Томаса Валентайна – англійського купця, що не лише наважився на ввіз заборонених товарів до шведських портів. Він, відповідальний за доставку листів до королеви та деяких торговців, надав шведам інформацію про датські плани. В 1565 році, датський посол звернувся до королеви Марії І з приводу порушення англо-датських союзницьких договорів через те, що декілька англійських купців здійснювали постачання товарів військового призначення до Швеції. Як протидію цьому, посол оголосив про закриття англійським купцям навігації до Балтії [33, с. 237].

Тим не менш, Зунд не було перекрито для англійських торговців – Фредерік ІІ та Марія І дійшли згоди у цьому питанні, тому датська сторона обмежилась збільшення кількості видів товарів, що заборонялися до ввозу у Швецію. Щоправда, чимало торговців-авантюристів продовжували приставати на пропозиції шведів. Кораблі, що належали Джорджу Палморту, Джону Хокінсу, Вільяму Петерсону, Томасу Банністеру та ряду інших торговців, були атаковані чи захоплені датчанами у 1565-1569 рр. [33, с. 238]. Тим не менш , вдале політичне втручання уможливило продовження торгівлі з Балтією. Наприклад, нідерландські купці, що були залученими до торгівлі зі Скандинавією у Балтійському морі, зазнали значно більших утисків з данської сторони, в порівнянні з англійськими торговцями. Відповідно, ускладнення мореплавства спричинило тимчасове скорочення кількості суден з нижніх земель, що проходили через Зунд. Якщо в 1568 році таких кораблів налічується 1294 одиниць, то в 1569 році – лише 516 [25, с. 364].

В 1570 році війну було завершено, тому торгівля у Балтії загалом та зі Скандинавією зокрема нормалізувалася. Тим не менш, цей епізод ілюструє важливість дипломатичних зусиль в контексті становлення балтійської торгівлі. Заснування Істландської торгівельної компанії, в чималій мірі, було пов’язане саме з виникненням нових зовнішньополітичних перепон в контексті торгівельного освоєння Балтії.

Її створенню передував факт захоплення торгівельного корабля, що належав датському купцю Джону Петерсону, англійськими піратами у 1577 році. Після того, як даних піратів спіймали, торговцю повернули судно, але його вантаж (котрий оцінювався у 1300 фунтів), було втрачено. Таємною радою було вирішено відшкодувати 200 фунтів Петерсону; втім, це його не задовольнило. Через побоювання, що протест данського підданого може призвести до ускладнення навігації до Балтії з боку Данії, або ж до підвищення тарифів для англійських купців при проходженні Зунду, Таємна рада постановила скласти список торговців, що залучені до торгівлі зі «східними країнами», щоб саме вони сплатили залишок компенсацій Петерсону, через їх «зацікавленість» у стабільному продовженні торгівлі в Балтії [26, с. 240].

Відповідальним за укладання списку став лорд-мер Лондона, тож до нього, здебільшого, увійшли купці зі столиці та низки навколишніх міст; всього до нього було внесено 141 особу. Втім, внесені до списку торговці, здебільшого, зустріли вимоги щодо внесення компенсації Петерсону без ентузіазму, тому перемовини між ними, а також між торговцями та англійськими можновладцями тривали до кінця 1578 року. Як результат, було досягнуто компромісу, а рамках якого занесені до списку купці задовольнили запити Джона Петерсона в обмін на привілеї у веденні балтійської торгівлі [26, с. 252].

Крім цього, ще влітку того ж року Таємна рада звернулася до лорд-мера з проханням провести переговори з вказаними купцями, з метою обрати з-поміж них уповноваженого, що від імені королеви здійснить переговори з данським королем про зменшення мита для англійських торговців [26, с. 250].

Навесні 1589 року істландські купці, на чолі з лондонським олдерменом Томасом Пуллісоном, надали королеві петицію щодо заснування «компанії Істландських торговців». Таємною радою створення компанії вбачалося не просто як виникнення нової торговельної організації, а як засіб делегування влади задля уможливлення та укріплення англійської торгівлі в Балтії, а також для опосередкованого вирішення дипломатичних питань, що можуть викликати перепони у цій торгівлі. На це вказує як попередня відправка уповноваженого до короля Данії, так і подальші дипломатичні дії представників компанії у Речі Посполитій, про що мова піде пізніше. Щоправда, дозвіл на заснування компанії було видано у серпні 1579 року, адже декілька місяців знадобилося задля того, щоб узгодити надані привілеї з інтересами торговців-авантюристів [26, с. 254]. Згідно з привілеями, Істландська компанія отримувала повну монополію на торгівлю на всіх територіях за Зундом, приналежних до Норвегії, Данії та Польщі, Пруссії, на землях Померанії на схід від Одри; в Ревелі, Кенігсбергу, Ельблонгу, Данцигу, Копенгагені, Гельсінгері та Борнхольмі [13, с. 144]. Втім, Нарва стала виключенням – монополія на торгівлю з цим містом належала Московській компанії. Ще одним полем для дискусій, що стало причиною затримки у створенні компанії, стало обговорення областей впливу у Північній Німеччині, на захід від Одри. В результаті між Істландською торгівельною компанією та компанією торговців-авантюристів було досягнуто компромісу, згідно з яким в землях Західної Померанії, таких як Мекленбург та місто Любек, а згодом в Копенгагені та Гельсінгері, дозволялося провадити торгівлю представникам обох компаній. Торгувати в будь-яких інших місцях, що не входили в область монополії компанії, істландським купцям було заборонено [41, с. 30].

Членами компанії могли стати лише ті купці, що почали провадити торгівлю в східних країнах не пізніше 1568 року; що займалися лише торгівлею та не були причетними до виробництва товарів; що мали англійське походження. Попри те, що більшість учасників компанії походили з Лондона, вихідцям з інших міст дозволялося вступати до неї. В актах компанії міститься наступне: «...вони мають приймати та не повинні відмовляти у членстві в їх компанії усім іншим торговцям, що не перебувають в інших компаніях, що торгують морями, та торговцям, що не є роздрібними торговцями та виробниками, що проживають у містах Брістоль, Барнстейбл, Лайм, Дертмут, Плімут, Бріджвотер, Бітон і Тотнес, хто до першого дня січня року бога нашого 1568, будь-якого року транспортував будь-які англійські товари чи вироби до східних країн крізь Зунд...» [13, с. 144] Для учасників, що відповідали усім вимогам, членський внесок становив 6 фунтів. Якщо претендент до вступу в компанію почав провадити торгівлю пізніше, ніж з 1568 року, він усе одно мав змогу стати учасником. Щоправда, в такому разі членський внесок зростав до 20 фунтів. Більше того, компанія займалась наданням концесій купцям, що провадили торгівлю у інших регіонах, але мали потребу щодо торгівлі в Істланді. Подібна концесія тривала один рік, та коштувала 10 фунтів [13, с. 148]. Загалом, на момент заснування компанії, вона нараховувала 65 членів. Серед них, наприклад, можемо віднайти 4 лондонських олдермена: Едварда Осборна, Томаса Пуллісона, Джорда Барнса та Джорджа Бонда [26, с. 260].

Стосовно організації компанії, особливою рисою є наявність власного суду, що мав вирішувати як суперечки учасників між собою, так і захищати інтереси компанії під час суперечок з іноземними можновладцями. У вересні 1580 року, постановою Таємної ради, суд компанії було виведено з-під юрисдикції Вищого суду Англії [26, с. 270].

Заснування Істландської компанії стало новим етапом в організації англійської торгівлі в східних країнах. Ця компанія централізувала зусилля купців перед новими викликами, що здебільшого пов’язані з політичною обстановкою в регіоні та конкуренцією з боку Ганзейського союзу. І дійсно, можливість послабити позиції ганзейських купців, пов’язана з польською політичною кон’юнктурою, ще виникне наприкінці XVI століття.

Якщо до початку 80-х років XVI ст. відносини між Англією та Ганзейським союзом базувалися на домовленостях, прийнятих ще за часів Едварда IV та Тевтонського ордену, то Істландська компанія могла покладатися на нових політичних гравців в балтійському регіоні [42, с. 342]. Магістрат Данцигу вступав у конфронтацію не лише з англійськими купцями, але й зі знаттю та королем Речі Посполитої, на підтримку котрих розраховували істландські торговці. Польська шляхта не була задоволена своїм положенням у місті. Обмеження на торгівлю, що були введенні у Данцигу для іноземних купців та котрі забороняли їм торгувати між собою, а не з громадянами міста, стосувалися також і польських шляхтичів. З коронацією Стефана Баторія у 1576 році, конфлікт між королем, що бажав укріпити владу у державі, та Данцигом, що відстоював власну автономію, лише загострився. Наступного року владу Данцигу буде звинувачено у заколоті, а місто – взято в облогу. Втім, облога виявилась невдалою [26, с. 262].

Як альтернативу прямому силовому втручанню, способом ослаблення Данцигу стануть спроби видозмінити торгівельні потоки в Північній Польщі. Окрім Данцига, що розташований на балтійському узбережжі неподалік від Вісли, вдало розташування матиме інше місто, Ельблонг. Воно розташоване поблизу Ногату, одного з рукавів Вісли, та, теоретично, могло стати альтернативним торгівельним центром. Щоб перенаправити торгівельні потоки до Ельблонга, в ньому на рік було впроваджено вільну торгівлю для іноземних купців. Для англійських купців (особливо враховуючи утворення ними самоврядної централізованої організації для провадження істландської торгівлі, що станеться незабаром), це стало шансом похитнути тамтешні ганзейські позиції [42, с. 348].

Щоправда, на перших порах деякі фактори перешкоджали налагодженню торгівлі Істландської компанії у Ельблонзі. Данциг провадив силовий спротив становленню торгівлі у місті-конкуренті. Навесні та влітку 1577 року, Данциг організовував каперські напади на судна у Віслі та Віслинській затоці. В подібних нападах приймали участь 6 бойових кораблів; окрім перехоплених на Віслі суден, ними було захоплено 15 торгівельних кораблів безпосередньо на Балтійському узбережжі [26, с. 290]. Більш масштабним планом стала блокада Ногату та річки Ельблонг. Восени того ж року, 20 данцигських та датських суден здійснили рейд до міста, з метою нанести йому якомога більше пошкоджень та встановити перепони на згаданих вище ріках. З цією метою вони захопили 25 торгівельних суден у Віслинській затоці – 3 невеликих судна були потоплені у місці, де Ельблонг впадає в Ногат; ще кілька кораблів, завантажених камінням та піском, було затоплено у гирлі Ногату. Також, щоб відволікти ельблонгський гарнізон та нанести шкоду місту, були здійснені спустошливі вилазки його околицями. Всього руйнувань зазнали чотири села, навколишні сільськогосподарські та лісозаготівельні будівлі, а також частина міста [26, с. 292]. Хоча подібні дії лише підбурили Ельблонг на боротьбу та конкуренцію з Данцигом, перекриття найближчих рік послабило позиції міста як центра торгівлі аж до наступного року.

Тим не менш, дана ситуація не нівелювала зацікавленість і польських можновладців, і англійського купецтва, і влади Ельблонга у розширенні торгівельних зв’язків. Вже невдовзі після заснування Істландської компанії, п’ятеро її членів, а саме Джон Брікс,  Роберт Уолтон, Метью Грей, Томас Горні та Джордж Руш, вирушили до Ельблонга для провадження переговорів від імен компанії та королеви. Згідно з англійською позицією, перенесення торгівлі до міста було можливим за кількох умов: свободи мореплавства, захисту від нових мит та зборів та можливості без перепон покинути порт у випадку непорозумінь [26, с. 293]. Загалом, вимоги щодо забезпечення свободи пересування цілком випливають з реалій данцигських обмежень.

В грудні 1578 року магістрат Ельблонга надіслав відповідь королеві. В ній містилися запевнення, що англійським купцям, згідно з королівським указом, буде забезпечена свобода торгівлі; що запровадження нових мит у порту не планується, а якщо вони і будуть вводитися, то лише зі згоди королеви; що магістрат посприяє тому, щоб на шляху до Ельблонга англійські торговці не стикалися з нападниками (мова, здебільшого, йшла про загрози з боку Данцигу) [26, с. 294].

У 1583-1584 роках мали місце переговори про створення ставки Істландської компанії в Ельблонзі, котрі мали на меті узгодити всі юридичні питання, що були пов’язані з правовим статусом англійських торговців у місті. За їх результатами оголошувалося, що:

* купці, приналежні до Істландської компанії, мали змогу вільно прибувати до порту Ельблонга чи до самого міста, відпливати з нього, залишитися в ньому протягом бажаного періоду, купувати та продавати товари, забирати свої товари або ж чинити з ними так, як міг би чинити житель Ельблонгу;
* купці могли зберігати товари на складах міста, або на будь-яких інших складах поза містом та перевантажувати їх з корабля на корабель;
* компанія могла орендувати будівлі для розташування своєї ставки за незмінною ціною;
* англійці могли провадити релігійні ритуали (наприклад, за необхідності, похорони) за власними звичаями;
* англійці могли вільно організовувати зустрічі між собою, а також з жителями міста за такими правами, наче вони і самі є жителями;
* учасники Ісландської компанії могли вирішувати судові суперечки між собою в суді компанії, якщо дані суперечки не стосувалися порушення правопорядку; англійці могли здійснити позов проти жителя міста у міському суді; житель міста міг здійснити позов проти англійця як в міському суді, так і в суді компанії;
* купці могли купувати або орендувати нерухомість для проживання, зберігання товару та чи відкриття магазинів, а також могли розпоряджатися власним майном, згідно з місцевими законами
* англійці мали змогу покинути компанію та оселитися у місті, при наявності позитивних рекомендацій від місцевих жителів;
* магістрат Ельблонга, в разі необхідності, міг встановлювати мінімальній рівень оплати для робітників, задіяних у розвантаженні торгівельних суден;
* працівники з Ельблонгу мали право першості у наймі англійськими купцями; якщо ж вони не виявляли бажання щодо найму на роботу, торговці мали право наймати будь-яких працівників.

Окрім цього, деякі положення прийнятої угоди стосувалися судових процесів та низки інших аспектів [28, с. 40]. Загалом, саме вона ознаменує створення ставки Істландської торгівельною компанії у місті Ельблонг, що стане центром провадження англійської торгівлі у регіоні протягом кількох наступних десятиліть.

Підсумуємо викладене вище: до балтійської торгівлі залучалися три англійські торгівельні компанії: Істландська, Московська та компанія торговців-авантюристів. Втім, останні дві не вели регулярної діяльності в Балтії. Повноцінним гравцем у боротьбі за балтійський ринок виступає Істландська компанія, що мала монопольні права на торгівлю в регіоні, а згодом організувала ставку в Ельблонзі.

## **2.2. Організаційні риси Ганзейського союзу та нідерландського купецтва.**

Станом на середину XVI ст., вплив Ганзейського союзу у пічнічноєвропейській торгівлі, зокрема балтійській, поступово почне спадати. Організаційні аспекти також відігравали свою роль у цьому процесі.

Одним з критеріїв організованості союзу можна вважати ганзейські з’їзди, «Ганстаги», в рамках котрих делегати приналежних до союзу міст регулярно провадили диспути та обговорювали власні інтереси чи нагальні ситуації. Саме в рамках таких з’їздів могли прийматися рішення про, наприклад, введення чи скасування торгівельних ембарго, включення чи виключення міст зі складу союзу, зміни у зовнішньополітичному курсі чи навпаки, у внутрішній організації союзу тощо [27, c. 131].

У 1550-1566 рр. було скликано 9 ганзейських з’їздів; після 1566 року з’їзди не скликалися аж до 1604 року [36, с. 76]. В рамках з’їзду 1557 року, між 63 ганзейськими містами було погоджено статус спільної конфедерації, що розширювало самоврядування кожного міста в рамках союзу. Ще одним проявом децентралізації Ганзи стала все більше концентрація влади не на загальносоюзному рівні, а серед центральних міст в рамках союзу: Любеку, Кельну, Данцигу та Брауншвейгу [48, с. 112].

Подібна децентралізація призводила до конфліктів між ганзейськими містами та заважала провадженню єдиного торгівельного курсу. Яскравим прикладом є становище Гамбургу. Під час оголошення Ганзейським союзом ембарго на торгівлю з англійськими купцями у 1552-1555 роках, магістрат цього міста надасть дозвіл на продовження торгівлі з англійцями. Дане рішення, з одного боку, викличе невдоволення у містах союзу, особливо у Данцигу, та, з іншого боку, зведе нанівець запроваджені по відношенню до англійців обмеження. [42, с. 305].

В 1560-х рр. того ж століття Компанія торговців-авантюристів матиме на меті створити торгівельну ставку в Гамбурзі задля убезпечення тамтешньої торгівлі від можливих протидій з боку Ганзи. Переговори про створення ставки виявились непростими, але цілком успішними – вона почне роботу в 1568 році [42, 311]. З одного боку, це є свідченням появи відцентрових тенденцій в ганзейських містах, з іншого, ситуація а Гамбурзі лише загострить відносини між основними ганзейськими ставками.

Загалом, з-поміж центральних ганзейських міст, саме два з них матимуть ключову роль у балтійській торгівлі. Йдеться про Данциг, що розташовувався на польському узбережжі Балтійського моря, та Любек, що займав центральну позицію у здійсненні торгівлі між балтійськими портами та Антверпеном. Магістрат Данцигу, як зазначалося раніше, вводив сильні протекціоністські обмеження для іноземних купців. Втім ефект від подібних «ксенофобських» обмежень був негативним та сприяв занепаду ганзейської торгівлі в Балтії, адже слабо захищаючи локальних купців, вони могли тільки відвадити іноземних торговців [48, с. 120].

Мало місце встановлення монопольних прав на торгівлю як в масштабі ганзейських міст, так і в контексті більш локальних епізодів. Наприклад, з 1550 року данцигський купецький рід Коен вон Джаскіс матиме монополію на торгівлю прусським бурштином. Щоправда, цей привілей надавався особисто графом Пруссії в обмін на щорічну плату; всього дана монополія триватиме майже протягом століття [35, c. 223]. Місто Любек, в свою чергу, матиме ексклюзивні права на закупівлю шкур, хутра та сала в низці балтійських портів, зокрема в Нарві та Ризі [48,с. 104].

Задля реалізації торгівлі між розпорошеними прибережними містами, Ганзейський союз створював «контори» – невеликі представництва у містах, що завідували здійсненням торгівлі з ближніми портами. Їх діяльність мала на меті, з одного боку, акумулювати торгівельні потоки з ближні портів та, з іншого, спрямовувати подальший експорт накопичених товарів до ганзейських міст. Протягом другої половини XVI ст., контори Ганзи на балтійському узбережжі діятимуть в Каунасі та Вільнюсі [23, с. 150]

Характерні особливості організації ганзейської торгівлі наявні і у масштабі кооперації окремих купців в рамках одного союзного міста. Мова йде про консорціуми – об’єднання з декількох торговців. Створення консорціумів мало на меті вирішити декілька одразу задач: полегшити накопичення капіталу для ведення торгівлі та амортизації можливих збитків; уможливити керування торгівлею з різних міст та налагодити комунікацію між купцями-партнерами, налагодити спільне подолання отриманих втрат через, наприклад, піратів чи погодні умови. Враховуючи дальність та тривалість балтійських торгівельних маршрутів, розосередження представників консорціуму між дотичними до марштрутів портами дозволяло оперативно реагувати на зміни цін чи адміністративні втручання у торгівлю [36, с. 145]. Для ганзейців необхідність такої комунікації була особливо актуальною через поширеність «каботажних» маршрутів між містами союзу. Заснування ганзейськими купцями консорціумів почалося задовго до середини XVI ст.; тим не менш, в рамках періоду, що оглядається, вони залишатимуться розповсюдженими серед ганзейців. Щоправда, на відміну від англійських торгівельних компаній, такі консорціуми виступали суто економічними об’єднаннями, що, здебільшого, не претендували на владні повноваження у Ганзі. Захист купецьких інтересів на ганзейських з’їздах провадився, здебільшого, від імені окремих міст або купецьких родів, але не консорціумів [36, с. 150].

В XVII ст., з подальшою стагнацією Ганзи та послабленням її позицій в балтійській торгівлі, будуть здійснюватися спроби змінити організацію союзу та налагодити єдине, централізоване керування. Наприклад, в 1612 році було створено спільну ганзейську скарбницю, «Ганскасу». Втім, її впровадження не надало союзу достатньої фінансової маневреності [42, с. 320].

Голландські та зеландські торговці, в свою чергу, також практикуватимуть створення консорціумів. Щоправда, в Нижніх землях дана тенденція виникне дещо пізніше – у 1580-1590 рр. Причини виникнення голландських консорціумів будуть дещо відрізнятися від ганзейських. Не пов’язані з балтійською торгівлею консорціуми виникали через необхідність прокладання нових дальніх марштрутів, що супроводжувалося ризиками та потребами в значних капіталовкладеннях. Балтійські ж консорціуми, здебільшого, почали виникати в зв’язку переселенням купців, здебільшого антверпенських, до голландських портових міст [30, с. 98]. Такі переселенці засновували консорціуми з метою накопичити стартовий капітал задля поновлення торгівельної діяльності. На початку 1590-х рр. емігранти з Антверпену Ісаак лє Майр, Дірк ван Ос та Пітер Пулле заснували консорціум, що провадив торгівлю до Нарви та Ревеля. Згодом був заснований консорціум, очолюваний емігрантом Гансом ван Уффеленом; мав місце консорціум з шести купців, що очолювався Абрагамом Вербіком. Загалом, емігрантські консорціуми були не поодинокими [34, с. 46].

На перетині XVI та XVII ст., практика заснування консорціумів для ведення балтійської торгівлі розповсюдилася і серед «корінних» голландських торговців. Обумовлено це було новими тенденціями в балтійському ринку. Нідерландці почали освоювати імпорт предметів розкоші та дорогоцінних товарів до Речі Посполитої, що потребувало значних капіталовкладень. Крім цього, розповсюдженою стала пряма торгівля між балтійськими та південноєвропейськими портами. Щоправда, такі маршрути були більш ризикованими та потребували запасу коштів для амортизації можливих збитків [39, с. 141]

Саме консорціуми стануть оптимальним для голландців типом торгівельної компанії в контексті балтійської торгівлі. Фінансова кооперація, між іншим, дозволить голландським купцям купувати нерухомість в балтійських містах, ба навіть оселятися там для полегшення організації торгівлі. Особливо це стосувалося портів, що розташовані в східній частині Балтії, на кшталт Ревеля чи Нарви [34, с. 36]. Щоправда, в 20-х рр. XVII ст. поширеність цієї форми організації торгівлі почне скорочуватися. Зі становленням Амстердаму як провідного центру європейської торгівлі та бурхливим розвитком тамтешніх фінансових, страхових інституцій, здобуття стартового та амортизаційного капіталів не потребуватимуть кооперації між купцями [20, с. 440]. В провадженні колоніальної торгівлі, натомість, провідну роль займуть торгівельні осередки на кшталт Ост-Індської, Новонідерландської та Північної торгівельних компаній [39, с. 154].

Підводячи підсумки даного розділу, можемо визначити низку спільних та особливих рис в організаційних аспектах європейських торгівельних компаній. До особливого входить наступне:

* Типи торгівельних організацій. Торгівельні компанії, на кшталт Московської та Істландської, були характерні для англійських торговців. Ганза являла собою унікальний для європейської торгівлі союз, торговці якого, в свою чергу, могли об’єднуватися у невеликі консорціуми. Голландське купецтво, залучене до балтійської торгівлі, не мало масштабних норм кооперації та також обмежувалося створенням консорціумів.
* Рівень залежності торгівельних компаній від державної влади. Приводом для створення Істландської компанії, як зазначалося, стане реєстрація істландських торговців заради, спершу, їх залучення до грошових внесків задля безперебійного проходу крізь Зунд; згодом представникам компанії буде делегована королівська влада у питаннях дипломатичних відносин з польськими можновладцями. Ганзейський союз не був державною організацією, а політика магістратів ганзейських міст часто диктувалася загальносоюзними інтересами. Нідерландські консорціуми, в свою чергу, майже не стикатимуться з державною регуляцією торгівлі чи протекціоністськими заходами.
* Причини створення та існування компаній. Істландська кампанія була створена для політичного уможливлення торгівлі в регіоні та її розширення. Ганза мала на меті встановити торгівельну єдність в регіоні з сильною політичною роздробленістю; ганзейські консорціуми, тим часом, також слугували фактором комунікації в умовах дальніх подорожей з багатьма портами на шляху. Голландські консорціуми виникали, як правило, з метою об’єднання капіталів для реалізації торгівлі. Московська торгівельна компанія виникла задля кооперації, необхідної задля прокладання та подальшого використання дальніх маршрутів до Нарви.
* Бюрократизація компаній. Якщо консорціуми, здебільшого, не мали широкої актової бази для реалізації співпраці між купцями, то англійські торгівельні компанії спиралися на різноманітні статути, що регламентували аспекти торгівлі, рекрутерства, тощо. Більше того, Істландська торгівельна компанія матиме власний суд та повноцінну ієрархію серед її учасників. В цей же час нідерландські купці були максимально атомізованими, адже в рамках консорціумів їх об’єднували спільний капітал та фінансово-звітна документація, з мінімальними статутними положеннями. Перебування в консорціумі майже не накладало обмежень на купця [39, с. 148].
* Наявність чи відсутність монопольного регулювання. Істландська та Московська компанія мали монопольне праве на провадження торгівлі з-поміж співвітчизників, Ганзейські міста та купці здобували монополію у деяких портах чи галузях торгівлі за рахунок грошових внесків, а голландські купці не мали подібних привілеїв.

До спільних рис, між іншим, можемо віднести організацію різного роду ставок у іноземних портах (Ельблонг, Каунас, голландські володіння у Ревелі), що було необхідним кроком в організації заморської торгівлі.

# Розділ 3.

**Методи боротьби за балтійський ринок у другій половині XVI – першій чверті XVII ст.**

## **3.1. Англо-ганзейська конкуренція у другій половині XVI ст.**

Станом на середину XVI століття, конкуренція між Англією та Ганзейським союзом регулярно призводила до різних за інтенсивністю конфліктів. Наприклад, в 1552-1555 рр., в ганзейських містах буде оголошено ембарго на торгівлю англійськими товарами. Дане ебмарго, щоправда, призведе до зворотніх наслідків через відсутність єдності у союзі – магістрат Гамбурга відмовиться приймати участь у бойкоті [42, c. 295]. В листопаді 1556 року вже торговці-авантюристи оголосять бойкот ганзейським товарам.

Тим не менш, повертаючись до питання торгівлі у Балтії: основним центром ганзейської торгівлі у даному регіоні по праву вважалося місто Данциг. Через вигідне географічне розташування неподалік Віслинської затоки, польські торгівельні потоки стікали до цього міста, а, відповідно, зосередження балтійських товарів приваблювало заморських торговців [18, c. 46]. Опозиційні настрої по відношенню до англійського купецтва у Данцигу були особливо сильними, тому будь-які заходи Ганзейського союз по ускладненню торгівлі для англійських торговців впроваджувалися і в цьому місті. Навесні 1557 року магістратом Данцигу була видана постанова, згідно з якою всім англійським кораблям, що вже знаходяться у порту, або ж прибудуть до міста у найближчі місяці, заборонено здійснювати завантаження чи розвантаження товарів, а також покидати порт до подальших розпоряджень. Блокування суден тривало до 19 червня того ж року, і призвело до збитків для англійських торговців у обсязі 20000 фунтів. Крім цього, на цей період їм було заборонено здійснювати закупівлю будь-яких товарів у Данцигу, навіть провізії для власного споживання. Відповідно, купці були змушені здійснювати закупівлі у інших містах [26, c. 240].

В 1559 році королева Єлизавета І вела перемовини з польським королем про можливий захист торгівельних прав англійських підданих від зазіхань з боку ганзейців. Щоправда, переговори не призвели до очікуваного результату.

В квітні 1559 року посланець від королеви, Армгілл Вейд, що був фінансистом при Таємній раді, вирушив до Гольштейну. Метою цього візиту слугували перемовини з графом Гольштейну про можливе заснування англійської торгівельної ставки на території графства. Окрім цього, велися спроби вмовити його скасувати ганзейські привілеї в його володіннях. Англійці покладалися на релігійну солідарність (граф був протестантом) та, за необхідності, надання кредиту задля заохочення графа. Дані перемовини також були провальними [42, c. 302].

В 1560 році, королева Англії запропонувала угоду з Ганзейським Союзом. В ній пропонувалося надання нових привілеїв ганзейським купцям у торгівлі з Англією, в обмін на введення аналогічних привілеїв для англійських купців у ганзейських містах. Основним «натхненником» даної угоди став Томас Грешем – англійський фінансист, що виступав за ліквідацію односторонніх привілеїв Стілярду. Щоправда, ганзейці відмовилися від укладання угоди, тому подальша конкуренція між ними та англійцями, що все активніше опановували істландський ринок, лише загострилася [26, с. 242].

Того ж року у Данцигу було прийнято нові обмеження для англійських торговців. Їм дозволялося збувати товари у місті лише протягом одного дня на тиждень, тільки його жителям. За торгівлю з іншими торговцями, в тому числі й з англійцями, передбачалися штрафи та ув'язнення [18, с. 56]. Окрім цього, англійські купці стикалися з суто адміністративними перепонами, на що вказують випадки затягування розгляду судових позовів. Ілюстративним є позов Вільяма Мартена щодо стягнення з данцигських купців боргів перед його батьком. З наявності відповідного королівського листа до магістрату Данцигу, ця судова справа була відкрита у 1562 році, але за наступні 6 років, в зв'язку з постійними відкладаннями у часі, вона так і не була розглянута [26, с. 242].

Натомість Вільям Мартен доповів про дану ситуацію англійському адміралтейському суду. Цей суд виніс попередження олдермену Стілярду, що в разі, якщо магістрат Данцигу не винесе вердикт по справі Мартена протягом трьох місяців, той зможе стягнути борг згідно з англійськими законами. Попередження було проігноровано, тому Вільяму Мартену було дозволено стягувати товари з данцигських купців, аби компенсувати борг перед батьком та судові витрати, загальна сума котрих становила майже 2000 фунтів. Протягом півроку ці товари мали залишатися під арештом задля того, щоб за цей час магістрат Данцигу мав змогу розглянути справу та дійти до компромісу з Мартеном. Натомість, магістрат лише виніс протест подібному рішенню та почав арештовувати англійські судна у місті, з метою компенсації втрат данцигських купців. Як результат, англійські купці понесли значно більші збитки, ніж торговці з Данцигу, через що Таємна рада постановила повернути їм арештовані товари [26, с. 244]. Англійське купецтво виявилося безсильним перед Данцигом.

Загалом, до становлення Істландської компанії, саме ганзейські купці відігравали провідну роль у експорті англійського текстилю до Балтії. Створення англійської торгівельної ставки у Ельблонзі дозволить істландським торговцями здійснювати торгівлю, зокрема експортувати текстиль, не побоюючись впливу спротиву ганзейців. Обсяги такої торгівлі лише будуть зростати: в 1568 році крізь було зафіксовано прохід 53 англійських суден крізь Зунд, в 1578 році – 152 суден, а а 1587 році – 254 кораблів [42, с. 357].

Між тим, протягом останніх двох десятиліть XVI ст., значно зросте англійський тиск на ганзейське купецтво. Причини такого перебігу подій, щоправда, полягали не в конкурентній торгівельній боротьбі, а геополітичних реаліях. Боротьба між Англією та Іспанією, що особливо загострилася під час англо-іспанської війни 1587-1604 рр., вплинула і на торгівлю з балтійським ринком. В 1585 році ганзейські торговці були попереджені, що кораблі, які везуть балтійське зерно або товари військового призначення до Іспанії, будуть переслідуватися.

Активність подібних переслідувань зросла після розгрому іспанської Непереможної Армади наприкінці 1588 року. З огляду на та, що балтійські кораблебудівні матеріали та деревина могли використовуватися для відновлення іспанського флоту, список заборонених англійцями товарів було розширено. Окрім цього, на початку 1589 року Таємна рада постановила розпочати експедицію до португальського узбережжя, з метою перехоплення будь-яких суден, здебільшого ганзейських, що перевозили заборонені товари до Іспанії. Експедиція ця мала рейдовий, каперський характер, а очолили її Джон Норріс та Френсіс Дрейк. Як наслідок, того року було захоплено більш ніж 70 суден з балтійським крамом – дані судна було арештовано до середини 1590 року, а весь їх вантаж, що входив до заборонного списку, конфісковувався.

Надалі переслідування ганзейських кораблів, ще перевозили зерно, кораблебудівні матеріали чи військові товари, продовжувався, а в 1592 році було видано розширений список конкретних товарів, експорт яких до Іспанії вважався контрабандою [42, с. 340]. Тим не менш, масштабних рейдів з метою переслідування кораблів з подібною контрабандою, не проводилося аж до 1597 року. Неврожаї та поширення голоду в Англії призвели до активних арештів кораблів, що перевозили балтійське зерно до Іберії, але їх мета була пов'язана саме з конфіскацією зернових на користь Англії, а не з геополітичною боротьбою. Щоправда, в 1597-1598 рр., від англійських арештів потерпали як ганзейські, так і голландські торговці [42, с. 341].

Яке місце належало Істландській компанії в даних заходах? По суті, вона не мала силових ресурсів, а захоплення суден з балтійськими товарами відбувалося, як зазначалося, в інших регіонах, що перебували поза її монопольною зоною. Втім, делегування політичних повноважень уможливило використання зусиль компанії в контексті дипломатії. Її представник, Крістофер Паркінс, займався налагодженням контактів з польською владою в 1591-1595 рр. [28, с. 146]. Ускладнення експорту товарів з Речі Посполитої до Іспанії, безумовно, викликало невдоволення як в частини тамтешньої шляхти, статки котрої залежили від торгівлі з заходом, так і в польського короля, Сигізмунда ІІІ. Як наслідок, членів Істландської компанії було попереджено про підготовку указу, згідно з котрим втрати, з якими стикалися ганзейські купці польським зерном через конфіскації, будуть компенсуватися їм за рахунок конфіскацій вантажу англійських торговців.

Представники компанії звернулися до Єлизавети І в зв'язку з загрозою встановлення конфіскацій, в Крістофер Паркінс, в свою чергу, звернувся до Сигізмунда ІІ. В рамках прийому представник компанії намагався пояснити, що арешти суден з польськими товарами є заходом самооборони Англії, провівши аналогію з доцільністю блокади Нарви, яку свого часу здійснював сам Сигізмунд ІІ. Як результат, прийняття згаданого указу було відкладено [28, с. 40].

Загалом, протягом другої половини XVI ст., основними проявами конкуренції між Англією та Ганзейським союзом були: накладення обмежень на торгівлю або ембарго, арешти кораблів та конфіскації їх вантажу, каперські рейди. Істландська торгівельна компанія, в свою чергу, використовувала дипломатичний вплив у Речі Посполитій задля захисту власних та державних інтересів. Позиції сторін не були сталими – протягом останніх двох десятиліть XVI ст., англійські торгівельні компанії змогли закріпитися а Балтії, послаблюючи ганзейські позиції.

## **3.2. Нідерландські консорціуми та їх місце в балтійській торгівлі у другій половині XVI ст.**

Купці з Нижніх Земель займали вагому частку у балтійській торгівлі. На середину XVI століття припадає значне зростання залученості нідерландських торговців до балтійського ринку, в зв'язку з прийняттям у 1544 році Шпаєрської угоди з Данією. За її положеннями, нідерландським торговцям було надано постійний пропуск через Зундську протоку та, відповідно, доступ до балтійських портів. Таким чином, в 1550-1555 роках, 53% торгівельних суден, що пройшли через Зунд, були нідерландськими [25, с. 360].

Втім, лідерство у балтійській торгівлі, що для нідерландських купців стала «материнською», в першій половині XVI століття було плинним [15, с. 176]. Як купці з нижніх земель, так і торговці з ганзейських міст претендували на домінуючі позиції в балтійському ринку. У 1560-1570 рр. кількість ганзейських кораблів, що перейшли через Зунд, не поступалася кількості голландських, або переважала [34, с. 19].

Найсприятливіші обставини як для розширення голландської залученості до балтійської торгівлі, так і для виникнення серед нідерландських купців консорціумів, сформуються наприкінці XVI ст. Попри те, що для купецтва півночі Нідерландів цілком вигідним було провадження торгівлі між Балтією, з одного боку, та Антверпеном, з іншого, поступовий занепад міста на Шельді буде цілком вигідним для голландських купців. Антверпен, протягом першої половини ХVI ст., був економічним центром Імперії Габсбургів та важливим майданчиком в контексті торгівлі в Північній Європі. Щоправда, в багатьох аспектах тамтешня торгівля або спиралася на застарілі концепції, або банально поступалася торгівлі голландській. Торгівельні зв'язки цього міста носили, здебільшого, континентальний характер, та тяжіли до італійських міст, або міст півдня Німеччини. З огляду на піднесення мореплавства та поступове освоєння нових торгівельних шляхів пічнічноєвропейськими купцями, зосередженість на наземній торгівлі не видається перспективною [25, с. 369]. Торговці Антверпену, за визначенням Жана де Вріза, провадили «пасивну» торгівлю, що здебільшого полягала у купівлі вже завезених до міста товарів задля їх подальшого перепродажу, хоча голандські купці, наприклад, мали змогу здійснювати закупку, морське транспортування та збут товарів самостійно. Хоча, як зазначає згаданий вище автор, фатальним фактором для Антверпену виявиться, скоріше, не застарілі в порівнянні з конкурентами методи торгівлі, а залежність міста, зокрема економічна, від Імперії Габсбургів. З її занепадом, неминучим стало ускладнення ситуації в Антверпені. В середині ХVI століття, зі зменшенням притоку спецій від португальський купців, та з поступовим розоренням фінансових сімей в Імперії Габсбургів, в тому числі і приналежних до Антверпена, центральний статус цього міста у європейській торгівлі похитнувся [25, с. 371].

Після блокування гирла Шельди у 1585 році, що, по суті, знівелювало вигідне в контексті ведення торгівлі розташування Антверпену, позиція торгівельного центру в Північній Європі змістилися до Північних Нідерландів. Спершу основним містом, куди стікалися нові торгівельні потоки, став Мідделбург, хоча у подальшій конкуренції між прибережними містами Голландії та Зеландії першість здобуде Амстердам. Туди ж будуть вимушені переїхати торговці з Антверпену; хоча, Амстердам не акумулював більшу частку подібних переселенців, адже чимала їх частина обирала інші прибережні міста у регіоні [30, с. 160].

Ще одним позитивним фактором, що уможливив піднесення голландської торгівлі у Балтії, стало знаття іспанських ембарго. 3 1572 року, в зв'язку з поновленням бойових дій між іспанцями та північними провінціями Нідерландів, Філіп ІІ введе ембарго на торгівлю з Іспанією для торговців з бунтівних земель. Таке рішення, здавалося би, не має стосунку до балтійської торгівлі. Щоправда, здавна, ще з початку XVI століття, однією з вагомою переваг голландських та зеландських купців була можливість в рамках одного сезону здійснювати запливи між Біскайською затокою (для закупівлі там солі та вина), Балтією (для закупівлі зерна та деревини, а також, частково, продажу біскайських товарів) та Нижніми землями [25, с. 358]. Розрив такого трикутника, а також нестача деяких товарів через накладене ембарго негативно вплине на голландську торгівлю в Балтії. Наприклад, брак потругальської солі призвів до зменшення обсягу виробництва засоленої риби, котру голландці здавна збували в балтійських портах [25, c. 364]. Тим не менш, з 1590 року, зміна зовнішньополітичних пріоритетів іспанського короля Філіпа ІІ призвела до спаду як прямого воєнного, так і економічного тиску на Голландську республіку. Іспанські війська, здебільшого, були відправлені у Францію, а задля організації їх забезпечення було знято ембарго на ведення голландцями торгівлі в іспанських володіннях. По-друге, одночасно зі знаттям ембарго на голландську торгівлю, умови торгівлі для основних конкурентів республіки, напроти, ускладнились. Заборона на торгівлю в іспанських володіннях продовжуватиметься для Англії, що дозволило голландським купцям зайняти нішу у південній торгівлі.

В цьому контексті помітними є відмінності у веденні торгівлі у Балтії між англійцями та голдандцями. Перші, станом на 1590-ті роки, лише зміцнюватимуть торгівельні позиції у східних землях загалом та у Ельблонзі зокрема, попри тиск з боку Іспанії. Спричинено це особливостями тамтешньої заморської торгівлі та наявністю низки окремих торгівельних компаній, кожна з котрих завідувала торгівлею у конкретному регіоні на правах монополії. Таким чином, Істландська компанія майже не постраждала від ускладнення торгівлі з Південною Європою, а частка залучених до неї торговців, що купували концесії на торгівлю в Істланді, була незначною [28, c. 45]. Голландські купці, в свою чергу, були вільними у напрямах торгівлі та практикували трикутну торгівлю з ввозом до Балтії товарів, що походять з Іберії та Середземномор'я. Це, хоч і стане вагомою перевагою у майбутньому, на момент укладення ембарго проти нідерландських купців зіграє з ними злий жарт.

Тим не менш, в останньому десятилітті XVI ст. сформувалися необхідні умови для подальшого закріплення голландського торгівельного домінування у Балтійському регіоні. Окрім цього, ринок Балтії також буде розширюватися, відкриваючи нові перспективи європейським купцям. Хоча розвиток балтійського ринку не був таким стрімким, в порівнянні з іншими куточками Європи, тамтешні виробничі потужності та, що не менш важливо, купівельна спроможність місцевої знаті будуть зростати. Шляхта Речі Посполитої не була обділена земельними наділами та статками, тому її попит на різноманітні дорогоцінні товари на кшталт прикрас, спецій, меблів, вишуканого одягу тощо [34, c. 49]. В останній чверті XVI ст. нішу дорогоцінної торгівлі в Балтії, здебільшого, займатимуть ганзейські купці. Виходці з Любеку та Гамбургу мали провідну роль у постачанні предметів розкоші як до польських, так і до скандинавських портів [35, c. 211]. Втім, окрім класичного для голландців ввозу солі, риби та вина до Балтії, в 1590 році вони почнуть ввозити до Балтії південні та колоніальні товари на кшталт цукру, спецій, сухофруктів, оливкової олії, мигдалю тощо [34, c. 50].

Протягом наступного десятиліття динаміка перехоплення нідерландцями дорогоцінної торгівлі була високою. Для прикладу, якщо у 1593 році на 497 вантажених спеціями ганзейських кораблів приходилось 158 голландських, то у 1598 році – проти 363 голландських кораблів прибуло 111 ганзейських [34, c. 51]. Пов'язано це, насамперед, з характером дальньої торгівлі, котру провадили голландські купці. Можливість постачати дорогоцінні товари напряму з Південної Європи здешевлювала та спрощувала їх постачання до Балтії. В свою чергу ті предмети розкоші, що ввозились до балтійських портів ганзейськими купцями, досить часто могли перепродаватися та змінювати перевізників по дорозі. Це пов'язано, по-перше, з наявністю у голландських консорціумів достатнього капіталу (або, як альтернативи, можливостей до укладання фінансових угод) для закупівель великих партій дорогоцінних товарів та довготривалого їх транспортування; по-друге, зі звичними для голландців торгівельними маршрутами, що могли протягом сезону перетинати всю Європу; по-третє, з поширенням каботажних транспортувань у ганзейських містах, особливо у торгівлі з віддаленими ринками [34, c. 53; 40, c. 110]. Другий фактор зі вказаних вище лише поглибиться з появою у голландських купців флейтів; третій, в свою чергу, навпаки поступово нівелювався протягом останньої чверті XVI століття, в зв'язку з послабленням єдності у Ганзі та загостренням конфліктів між приналежними до неї містами, як от між Данцигом та Гамбургом. Тим не менш, навіть враховуючи зростаючу автономність ганзейських портів, тамтешні торговці все одно поступалися голландським у контексті здійснення дальньої торгівлі [48, c. 112].

Ще однією сферою, в якій нідерландці переважали над ганзейцями, стало суднобудування. Розроблений в 1594 році Пітером Янсоном тип суден, флейт,  був дешевшим у виробництві та був легшим в порівнянні з іншими видами кораблів, через використання соснової деревини як основного матеріалу, замість дубових дошок. [44, c. 27]. Також корабель вирізнявся більшим об'ємом можливого вантажу. Окрім цього, незвичні пропорції корабля уможливлювали викривлення торговцями даних про його об'єм задля сплати менших мит. В 1596 році Штофель Хеддес, торговець з Гарлінгема, 6 разів сплатив менше мито в датських портах, надаючи хибні свідчення, що його вантаж на його кораблі становить менше 200 тон. Кораблі, що несуть вантаж більше даного показника, мали сплачувати збільшене мито. Випадки подібних ухилянь від сплати мита не були поодинокими, й деякі з них мали місце аж у 1614 році [44, с. 28].

На який спротив з боку Ганзи натикалися голландські купці? Загалом, конкуренція між Ганзою та нідерландськими купцями мала значно менші оберти в порівнянні з англо-ганзейським антагонізмом [42, с. 320]. На голландських торговців, як на іноземців, розповсюджувалися обмеження на торгівлю в Данцигу. Тим не менш, нідерландці регулярно провадили торгівлю в цьому місті [34, с. 39]. Загалом, Ганзейський союз мав значно менше важелів впливу на голландських купців, ніж на англійських – голландці набагато ширше охоплювали балтійські порти, активно провадячи торгівлю з Кенігсбергом та, інколи, зі скандинавськими портами [25, с. 50].

Окрім Ганзи, голландцям доводилося конкурувати і з англійськими купцями. Щоправда, в даному випадку мова не йде про боротьбу за лідерство на ринку, а лише у експорті англійського текстилю. Тим не менш, протекціоністські міри задля захисту експорту від іноземців впроваджувалися у 1563-1564 роках. Також дії Компанії торговців-авантюристів, що мала монополію на експорт текстилю у Північній Європі, могли обмежувати голландський реекспорт цієї продукції до Балтії. Мова, зокрема, йде про обмеження ввозу текстилю до німецьких міст у 1564-1565 та 1569-1572 роках [25, с. 364].

Більш радикальним способом провадження конкуренції стала організація каперства, спрямованого на торгівельні кораблі конкурентів. Цим промишляли як голландці, так і англійці, в 60-70-х рр. XVI ст. [26, с. 231].

Загалом, станом на кінець ХVI століття, нідерландські купці займуть передові позиції у балтійській торгівлі. Якщо в 1560-1570 роках Ганзейський союз ще міг боротися за торгівельне лідерство в регіоні, то в останній чверті XVI ст. як через занепад Ганзи, так і через вдалі для голландців зовнішньополітичні умови, останні зможуть перехопити балтійську торгівлю дорогоцінними товарами. Вже в наступному столітті голландське домінування проявиться і в інших галузях тамтешньої торгівлі.

Окрім суто геоекономічної кон'юнктури, низка характерних рис голландської торгівлі стали ключовими у становленні її домінування в Балтії. Мова йде, насамперед, про провадження прямої торгівлі між балтійськими та біскайськими, а згодом південноєвропейськими портами; про активний та незалежний характер діяльності голландських консорціумів; про переваги у суднобудуванні та, відповідно, про менші витрати на мореплавство тощо.

## **3.3. Боротьба між Істландською торгівельною компанією та нідерландськими консорціумами у першій чверті ХVII ст.**

Конкуренція між Англією та Нідерландами на ринку Балтії, що ще донедавна носила епізодичний характер, особливо загострилась у першій чверті XVII ст. Як зазначалося у розділі, торгівельний потенціал Ганзейського союзу пішов на спад. І Істландська торгівельна компанія, і голландські консорціуми змогли обійти ганзейських конкурентів в тих галузях торгівлі, що були для них панівними. Питанням часу став момент зіткнення між торгівцями двох держав. Втім, до 1609 року, статті експорту та імпорту, що здійснювались англійськими та голландськими торговцями, перетиналися слабко. Тим не менш, з піднесенням нідерландської промисловості полем для зіткнення як для двох морських держав, так і для їх торговців, став експорт англійських текстильних виробів до Балтії.

Англія по праву вважалася основним північноєвропейськими експортером вовняного текстилю, що мав невисоку ціну [34, с. 34]. Нідерландські промисловці, в свою чергу, пішли шляхом виготовлення апретованого (тобто пофарбованого чи обрамленого, завершеного) текстилю. Задля цього, здебільшого, здійснювалась закупівля дешевих англійських вовняних виробів, після чого вона фарбувалася в Нижніх землях та, згодом, експортувалася до Балтії голландськими купцями. Особливого піднесення подібна промисловість зазнала наприкінці 1600-х рр. – якщо на початку десятиліття нідерландські торговці щорічно експортували через Зунд близько 3000 текстильних виробів, то наприкінці десятиліття ці показники зросли до 10-12 тисяч товарів щорічно [34, с. 118]. Звісно, такі показники все ще значно поступалися обсягу англійського текстильного експорту – в 1609 році він становив 39063 одиниць. Втім, мова йде про більш дешевий вовняний одяг, тому цілком справедливим є гнітюче враження англійців, буцімто голландські промисловці наживаються на їх текстилі [54, с. 58].

Окрім цього, подальша геополітична та геоекономічна кон'юнктура тільки сприятиме зміцненню голландського домінування в балтійській торгівлі. Зменшення мит для голландських мореплавців з боку Іспанії, гарантоване положеннями Дванадцятирічного перемир'я, посприяло подальшому розвитку прямого торгового з'єднання між балтійськими та піренейськими портами [34, с. 80].

Окрім цього, голландська дипломатія дозволила оминути підвищення тарифів за прохід крізь Зунд. Данське королівство, що протягом 1611-1613 рр. вело війну Кальмарську війну, на початку конфлікту встановило нові мита на прохід крізь Зундську протоку. По завершенню війни, що для Данії виявиться переможною, її позиції в Північній Європі значно зміцніють, в зв'язку з чим тамтешній король, Кристіан IV, вирішив не скасовувати нововведені мита у мирний час. Щоб змусити монарха змінити це рішення, Нідерланди вдалися до шантажу, заручившись союзницькими домовленостями зі Щвецією та Любеком. Як наслідок, в 1614 році дане мито було скасовано. [34, с. 94].

План з подолання конкуренції з боку голландців у виробництві та експорті текстилю запропонував лондонський олдермен Вільям Коккейн. Його метою стало налагодження здійснення фінальних етапів виготовлення текстильних виробів, на кшталт фарбування чи обрамлення, в Англії [29, с. 103] Це, у свою чергу, мало дозволити англійцям торгувати більш дороговартісними виробами без іноземного посередництва, а також мало послабити голландський експорт у Північній Німеччині та Балтії зокрема та голландську економіку загалом, адже чималу частку як тамтешнього експорту, так і тамтешньої промисловості, становила обробка англійського текстилю [29, с. 107]. Задля реалізації поставленої мети, у 1616 році в Англії було заборонено експорт не апретованої текстильної продукції.

Щоправда, даний план призвів до зворотних наслідків. Якість англійського готового текстилю не була високою, також не вдалося налагодити достатні обсяги обробки таких виробів. В той же час голландська галузь з апретування тканин не занепала без англійської сировини. Навпаки, піднесення зазнали тамтешні виробники неапретованого текстилю, котрі замінили власною продукцією поставки з Англії. Як результат, англійська текстильна промисловість постала у ще більш програшному становищі – через втрату нідерландського ринку збуту, з огляду на повільні темпи налагодження апретування тканин в Англії, тамтешнє виробництво текстилю скоротилося, в той час як нідерландський текстильний експорт став ще більш конкурентоспроможним [54, с. 45]. Істландська торгівля, в котрій основним експортованим товаром був саме текстиль, також пішла на спад. Якщо в 1616 році, на початку реалізації проекту Коккейна, членами Істландської торгівельної компанії було експортовано близько 9000 текстильних виробів, то в 1620 році їх кількість скоротилася до 3000 [33, с. 12]. Влітку того ж року компанією було подано петицію до Таємної ради, в котрій було викладено бачення її представників щодо причин занепаду провадженої ними торгівлі. Щоправда, не неї не відреагують одразу. Попри те, що прояви кризи, як занепад текстильної промисловості, зменшення обсягу експорту та збідніння державної скарбниці, вже матимуть місце, влада не приймала вагомих заходів [33, с. 13].

Лише у наступному році буде скликано парламент для розгляду питання щодо економічної кризи в державі. Істландські купці були присутні на слуханнях, а в квітні 1621 року вони подали на його розгляд документ під назвою «Причини, чому Істландські купці стикаються зі спадом своєї торгівлі». [33, с. 16] Однією з подібних причин, наприклад, вказувалося зміцнення валюти в Речі Посполитій. Інша причина полягала у втручанні голландського купецтва у балтійську торгівлю. Що цікаво, істландські представники не включали голландський текстильний експорт чи наслідки реалізації проекту Коккейна до причин кризи. Загалом, враховуючи те, що Нідерланди також зазнали кризи та, відповідно, скорочення експорту текстилю до Балтії у 1620-1621 роках, даний фактор дійсно не вбачався ключовим [24, с. 198].

Більш значущим фактором, на думку істландського купецтва, поставав здійснюваний голландцями імпорт до Англії. Виробники та крамарі з Лондона чи інших англійських міст могли здійснювати замовлення на закупівлю балтійських товарів як у істландських, так і у голландських торговців. Роль голландців у імпорті істландських товарів до Англії особливо зросла у 1617-1621 роках. Р. Хінтон, англійський історик, зазначає, що в 1621 році близько половини конопель та конопельних мотузок, третина льону, та близько 10% смоли та дьогтю ввозилися до Лондона не напряму істландськими купцями, а іншими посередниками з Голландії та Гамбургу [33, с. 20]

Англійці вказували декілька обставин, котрі уможливлювали конкурентоспроможність голландських купців у англійському імпорті. По-перше, мова йшла про комерційні навички та свободи нідерландських купців – вони не гребували укладати довготривалі фінансові угоди, купувати концесії чи цілі активи в іноземних державах. Й справді, в контексті комерційно-фінансовових справ, амстердамські купці виправдано вважалися найкращими в Європі [20, с. 441]. По-друге, здійснювані голландцями морські перевезення, зазвичай, були банально більш дешевими. Основні переваги, котрі вирізняли голландських мореплавців в порівнянні з ганзейськими, залишилась актуальними і під час англо-голландської конкуренції. Наявність більш об'ємних суден, котрими керували менші екіпажі, робила голландські перевезення дешевшими та більш привабливими для замовників [34, с. 38]. Істландські купці, в свою чергу, скаржилися на «бартерний характер» своєї торгівлі. Їх діяльність полягала у експорті текстилю, його продажу в Балтії та закупівлі на здобуті кошти тамтешніх товарів. Відповідно, криза текстильної промисловості в Англії призводила до зменшення кількості товарів на експорт, що, в свою чергу, зменшувало спроможність до закупівлі балтійських товарів [33, с. 19].

Основним висновком розгляду даної петиції у парламенті став курс на вичавлення голландських купців з англійського імпорту. Істландські торговці, у поданій до парламенту петиції, подали ідею розширення привілеїв компанії. Згідно з їх задумом, відтепер компанія мала отримати монополію не лише на торгівлю в Балтійському регіоні, а й на імпорт будь-яких істландських товарів до Англії. Мова йшла про «...наступні товари: коноплі, льон, поташ, зола, польська шерсть, мотузки, пряжа, істландський лляний одяг, смола, дьоготь та деревина...» [1, с. 287]. Відповідно, будь-які не причетні до організації купці, як англійські, так і іноземні, від торгівлею балтійським крамом усувалися [33, с.25].

Виправдовуючи подібне рішення, представники Істландської компанії посилалися на надання Левантійській торгівельній компанії аналогічних привілеїв щодо імпорту левантійських товарів у 1617 році. Щоправда, в тій ситуації контекст відрізнявся: дані привілеї були надані як наслідок судового позову. Конфлікт виник між Компанією торговців-авантюристів та Левантійською компанією через імпорт смородини до Англії. Якщо перша сторона стояла на тому, що подібна торгівля не виходить за рамки наявних у торговців-авантюристів привілеїв, то друга компанія запевняла, що смородина є суто «левантійським товаром», тому її імпорт іншими компаніями є порушенням регіональної монополії. Як наслідок, Таємна рада постановила, що до привілеїв Левантійської компанії має входити монополія на імпорт левантійських товарів [33, с. 25].

Дискусія про доцільність надання подібних привілеїв Істландській компанії велася, хоча її представники сильного спротиву не зустріли. Затвердження протекціоністських рішень по відношенню до компанії вбачалось цілком виваженим рішенням в реаліях кризи та зростаючої конкуренції з боку Нідерландів. Надання привілеїв Істландській компанії, до того ж, мало на меті не тільки задовольнити торгівельні інтереси держави, а й захистити англійських виробників текстилю. Хоча балтійський напрям займав невисоку частку у загальнодержавному експорті текстильної продукції, деякі виробники, особливо з Ессексу та Саффолку, були тісно пов'язані з балтійським ринком, тому спад істландської торгівлі робив їх особливо вразливими [54, с. 110]. З іншого боку, встановлення монополії на імпорт істландських товарів не дозволяло багатьох виробникам та крамарям користуватися дешевими послугами голландських мореплавців.

Після погодження привілеїв з виробниками текстилю, їх було затверджено Таємною радою в липні 1622 року. Монополія розповсюджувалась на імпорт усіх істландських товарів, окрім зерна та жита. Також, були встановлені деякі інші виключення: англійські крамарі могли користуватися послугами іноземних імпортерів у разі, якщо Істландська компанія не мала змоги виконати таке замовлення; також торговці, родом з істландських земель, мали право самостійно імпортувати тамтешню продукцію до Англії [33, с. 32].

Розширення привілеїв Істландської компанії дасть свої плоди. В 1624 році кількість готових текстильних виробів, переправлених через Зунд, сягне 10000 одиниць, тобто зрівняється з показниками докризових років [28, с. 115].

Голландська торгівля в Балтії у 1620-х рр., в свою чергу, зазнає спаду. Поновлення бойових дій з Іспанією у 1621 році призведе до встановлення чергового ембарго на торгівлю в іспанських портах, що вплине на балтійську торгівлю через згадуване раніше формування прямих маршрутів між двома ринками. Якщо в 1618 році було зафіксовано прохід більш ніж 2000 суден крізь Зунд, то в 1624 році їх кількість становитиме менше однієї тисячі [25, с. 372]. Загалом, саме наприкінці першої чверті XVIІ ст. балтійська торгівля піде на спад, котрий досягне апогею в середині століття [15, с. 303].

Підсумовуючи вищевикладене, можна навести особливості, притаманні англійському та голландському проникненню на балтійський ринок. Англійська торгівля в Балтії повністю зосереджувалася в руках Істландської торгівельної компанії. Вона мала всі повноваження стосовно організації торгівлі, ведення перемовин з монархами та міськими можновладцями на засадах делегування королівської влади; більше того, під час кризи у англійській економіці, представники компанії мали змогу донести власне бачення її причин до органів влади, та покладатися на протекціоністські дії щодо захисту позицій організації.

Голландські консорціуми, в свою чергу, були більш атомізованими та гнучкими у веденні торгівлі, що дозволяло їм провадити пряму торгівлю між балтійськими та піренейськими портами, а також охоплювати більше статей експорту та імпорту в балтійській торгівлі. Щоправда, така структура голландського купецтва не передбачала наявності окремої наближеної до політичних кіл сили, що б могла впливати на регулювання балтійської торгівлі.

Попри наявність діаметрально протилежних організаційних підходів, як голландське, так і англійське купецтво могло покладатися на протекціоністські заходи з боку своїх держав. Але істландські купці, як зазначалося, мали значно більший вплив на їх впровадження. Загалом, голландський підхід виявився більш успішним, саме нідерландські купці займали основну частку балтійської торгівлі як у суто кількісному відношенні, так і в контексті різноманітності видів торгівлі та статей товарообігу. Про це мова піде у наступному розділі.

Якщо ж аналізувати різноманітні прийоми та підходи, що використовувалися торгівельними компаніями в контексті конкуренції у балтійському регіоні, то до особливого ми можемо віднести наступне:

* Істландська компанія, на відміну від нідерландських та ганзейських консорціумів, мала змогу здобувати нові привілеї та загалом доносити власне бачення економічних реалій до державної влади, прямо впливаючи на протекціоністські заходи.
* Нідерландські консорціуми не мали змоги просувати ембарго для торговців-конкурентів. Відповідно, спільним для Ганзейського союзу та Англії (як задля підтримки Компанії торговців-авантюристів у другій половині XVI ст., так і заради позицій Істландської компанії у XVII ст.) стане усунення конкурентів з торгівлі у своїх портах, шляхом впровадження ембарго чи ускладнень для іноземців. Контрзаходом проти ембарго були конфіскації вантажу кораблів, чиї власники походили з країн або портів, що накладали обмеження.
* Фактором, що вирізняв нідерландські консорціуми в контексті конкуренції з європейським компаніями, стане, як би банально це не звучало, їх конкурентоспроможність. Більш низькі ціни на транспортування товарів, провадження «диверсифікованої», різнопланової торгівлі, пряме залучення балтійського ринку до дальньої торгівлі та низка інших факторів вирізняли голландських торговців. Вагомою причиною становлення даних переваг, якщо проводити паралелі з організаційними особливостями, можна назвати атомізований характер купецької діяльності в рамках консорціумів.
* Співвідношення іноземних та вітчизняних товарів у експорті Істландської компанії, Ганзейського союзу та голландських консорціумів, відрізнялося, з чого випливали деякі їх вразливості. Істландська компанія, здебільшого, експортувала англійський текстиль; голландські консорціуми (якщо вирізняти їх з інших нідерландських торговців, що не кооперувались) ввозили до Балтії, здебільшого, південні, а не вітчизняні товари. З цього витікали відмінності у вразливостях, адже істландська торгівля потерпала через кризу у англійській промисловості, поки спад голландської торгівлі обумовлювався накладенням ембарго з боку Іспанії.

Спільні риси у методах боротьби за балтійський ринок також простежуються. Усі сторони, за необхідності, вдавалися до силових методів боротьби з конкурентами. Мова йде, в першу чергу, про підтримку каперів. Конкретно для боротьби в Балтійському регіоні унікальними є спроби Данцигу повністю розладнати торгівлю цілого міста, Ельблонгу, за рахунок здійснення масованих рейдів з перекриттям річок, що слугували місту торгівельними «артеріями». Щоправда, поза межами Балтії такий метод боротьби практикувався, а випадки його застосування не були поодинокими [25, с. 373]. Окрім цього, Англія, Нідерланди та Ганзейський союз, в разі необхідності, докладали дипломатичних зусиль з метою захисту вітчизняного купецтва, або ж заради зменшення впливу іноземних компаній у регіоні.

# РОЗДІЛ 4.

**Структура торгівлі європейських компаній у Балтії: спільне та особливе**

Балтійський ринок, що зазнає значного розширення на перетині XVI-XVII ст., мав великі перспективи по комерційному «освоєнню» з боку європейських торгівельних компаній [22, с. 4]. Втім, на балтійському узбережжі розташовувалися порти, приналежні до різних держав, з різними торгівельними запитами та пропозиціями. Вважати балтійський ринок одноманітним простором буде помилкою; такою ж помилкою буде розцінювати усіх торговців, що переходили Зунд, свідомими учасниками всеохоплюючої боротьби за цей ринок. Чимала частка торгівлі в Балтії, що здійснювалась європейськими торгівельними компаніями, здійснювалась не всупереч конкурентам, а паралельно з ними [21, с. 16]. Встановлення ареалів впливу європейських торгівельних компаній у Балтії, а також основних статей імпорту та експорту, що здійснюватиметься компаніями в тамтешніх портах, є необхідним не тільки для виокремлення в них спільних та окремих рис, але й для визначення головних точок, де інтереси європейських купців перетиналися.

Імпорт балтійських товарів, що здійснюватиметься торгівельними компаніями до Англії в другій половині XVI ст., здебільшого був обумовлений потребами місцевих виробників, міст та монархів. Першочерговим інтересом англійських монархів була закупівля матеріалів, необхідних для розбудови флоту. Щогли, мотузки, якорі, лляні вироби – подібні товари активно закуповувалися за часів Едуарда VI. Втім, імпорт цих товарів здійснювався ганзейськими (здебільшого з Данцига) купцями – в 1551-1554 рр. вони завозили до Англії льон, смолу, дьоготь, конопляні мотузки тощо. Більше того, в 1555 році Таємна рада попередила англійських торговців, що виготовлені у Данцигу мотузки та канати будуть викуплені тамтешніми купцями [26, с. 221].

На перетині 50-60 рр. XVI ст., імпорт балтійських товарів до Англії почне переходити до рук Компанії торговців-авантюристів [22, с. 55].

В 1558 році, наприклад, було отримано дозвіл Сигізмунда ІІ Августа на те, щоб уповноважений купець здійснював закупівлю необхідних для розбудови флоту матеріалів у Данцигу. У 1560-х роках Томас Аллен, член компанії торговців-авантюристів, п’ять разів відпливав до Данцига з цією метою. Загалом, закупівлею данцигських канатів він займався до 1590 року. [26, с. 222]

Закупівля важливих для кораблебудування товарів з Балтії не збавлятиме обертів після заснування Істландської компанії. Наприклад, у «Трактаті з комерції», що був виданий в 1601 році лондонським торговцем Джоном Вілером, йдеться про закупівлю в Істланді таких товарів, як: смола, дьоготь, весла, дошки, троси й канати, щогли тощо. [14, с. 27]

З іншого боку, закупівлі зернових з Балтії не мали масштабного характеру аж до кінця ХVI століття. Як вказує Н. Деадорф, імпорт великих партій зерна з Істланду до Англії мав епізодичний характер та був пов’язаний з неврожаями, котрі мали місце в 1551, 1557, 1562 та 1574 роках. В 1579 році, за словами купця зі Стілярду, Джорджа Лісмана, істландське зерно стало незамінним для Англії, адже хоч, зазвичай, вона мала вдосталь власного зерна, інколи його не вистачало. [26, с. 226].

Ситуація змінилася в 1586 році, в зв’язку з неврожаями та сильною нестачею зерна. Масштабна закупівля балтійського зерна стала одним зі способів вийти з гуманітарної кризи. Деякі купці, такі як Вільям Колстон, Вільям Гіттенс та Едвард Лонг, здійснювали подорожі до Данцига з метою закупівлі зерна; більше того, в наступні роки Таємна рада дозволила здійснювати закупівлю зерна групі бристольських купців, попри порушення монопольних привілеїв Істландської комаанії [26, с. 226].

Загалом, саме з 1586 року починаються регулярні закупівлі балтійського зерна (а лондонські міські можновладці, наприклад, починають використовувати подібні закупівлі для стабілізації постачання у місті). Вони продовжувались у 1586-1591 рр., та особливого масштабу набули в 1594-1596 рр., в зв’язку з хвилею голоду в країні. В 1594 році олдермен Лондона замовив закуплілю 3000 чвертей жита та 1000 чвертей пшениці, а в 1595 році – уклав угоду з Істландською торгівельною компанією про поставки зерна до міста. Окрім цього, англійські гарнізони в континентальній Європі, як от гарнізони в Нідерландах, будуть постачатися за рахунок зерна з Данцигу [26, с. 227].

Селітра та поташ з Балтії також користувалися попитом в Англії, от тільки до Англії ці товари, до останньої чверті XVI ст., завозилися ганзейськими купцями. Втім, на перетині XVI-XVII ст., після становлення Істландської компанії та її ельблонгської ставки, істландські купці перехопили значну частку імпорту балтійських виробів до Англії. Структура імпорту, в свою чергу, також видозміниться.

Ключовим товарами, що до 1610-х рр. займав 60% від всього імпорту, здійсненого Істландською компанією, стали льон та коноплі [28, с. 105]. Матеріали для текстильної галузі, враховуючи центральну роль даної галузі в англійській економіці, користувалися стабільним попитом. Щоправда, доля цих матеріалів у імпорті дещо скоротиться під час кризи 1616 року, викликаною реалізацією проекту Коккейна, аж до 40% від здійсненого компанією. В 1623-1625 рр., після отримання компанією монополію на імпорт істландських товарів, кількість щорічно завезених льону та конопель становитиме близько 2000 тон на рік, що більш ніж втричі переважатиме показники початку століття. [33, с. 27].

Закупівлі балтійського зерна, в свою чергу, становили десяту частину всього імпорту компанії, проте з 1610-х рр. ця частка збільшиться до 30% [28, с. 114]. На перетині XVI-XVII ст. англійські міста, що розвивались та розширювались, продовжували здійснювати регулярні замовлення на поставки Істландського зерна. Ввіз зерна стрімко зросте в 1608 році, в зв’язку з голодом в Англії; щоправда, в міру екстреної потреби у зерні, чималу частку його ввозу здійснили данцигські та нідерландські купці. Роль ганзейців у постачанні балтійського зерна до Англії, втім, залишалась високою та становила близько третини від загального, аж до введення істландської монополії у 1623 році [28, с. 117].

Ще одним фактором, що впливав на попит на балтійське зерно, стали плани на реекспорт балтійського зерна до портів Середземномор’я. Дискусія щодо доцільності запозичення нідерландського досвіду щодо прямого експорту зерна до південних портів, відбулося під час скликання парламенту в 1621 році, в рамках обговорення заходів задля виходи з економічної кризи. Істландській компанії, в результаті, було надано рекомендацію наростити імпорт польського зерна [54, с. 170]. Щоправда зерно, вивезене до Середземномор’я декількома англійськими компаніями через наявність монопольних прав на торгівлю у регіонах, слабко конкурувало з нідерландським експортом. [54, с. 175].

Загалом, згідно з записами, здійсненими  на Зундській митниці, до 1608 року членами компанії експортувалось близько 2400 тон зерна щорічно; на початку 1620-х рр. цей показник сягнув 3600 тон [28, с. 114].

Вагомою групою товарів, котра також становила близько десятої частини закупівель Істландської компанії, стали поташ, смола та дьоготь. Щоправда, центри з їх виробництва формувалися, в чималій мірі, у Пруссії та Литві, а з цих регіонів вони транспортувались до Кенігсбергу та Данцигу відповідно. Ельблонг, в свою чергу, знаходився обабіч нових виробничих центрів, що призведе до значного послаблення позицій Істландської компанії в подобному експорті [47, с. 120]. Згідно з зундськими записами, в 1600-х рр. частка ельблонгської продукції у імпорті смоли до Англії становила 60%; в 1610-х рр. вона скоротилась до 45%, а в 1620 році – знизилася до третини, поступившись ганзейським поставкам з Данцига [28, с. 116].

В торгівлі дьогтем позиції Ельблонга були навіть безнадійнішими: якщо на початку XVII ст. спостерігався умовний паритет між Данцигом та Ельблонгом у експорті дьогтю до Англії (90 та 78 тон щорічно), то з 1610 року почнеться тотальний спад постачання смоли до англійської ставки, а обсяги щорічних поставок смоли з Ельблонгу скоротяться до 8-10 тон [28, с. 118]

До інших статей імпорту, що здійснювався Істландською компанією, можна віднести віск, залізні та мідні руди, селітру, скло. В зв’язку з конкуренцією, істландські купці були майже відрізаними від торгівлі деревиною – через конструкцію флейтів, голландські кораблі могли вміщати більшу кількість дошок, через що здійснювані ними поставки були більш дешевими та затребуваними [44, с. 30].

Основною статтею англійського експорту, зокрема до Істланду, був текстиль. З середини XVI ст. представники Компанії торговців-авантюристів залучалися до продажу готового одягу в Балтії. Згадуваний вище Томас Аллен, що займався закупівлею матеріалів для суднобудування, здійснював це на кошти, виручені з продажу в Данцигу текстилю; в перемовинах з графом Гольштейну щодо здобуття монополії на торгівлю в його володіннях, здійснені в 1558 році, мова йшла про забезпечення поставок текстилю [42, с. 313]; в 1564 році низці торговців-авантюристів було надано ліцензії на експорт фарбованого текстилю до Данцигу, а наступного року королевою велися перемовини з датським королем Фредеріком ІІ про зниження зундського мита для англійських човнів, якщо ті були завантажені текстилем [26, с. 231]. Втім, для Компанії торговців-авантюристів здійснення експорту текстилю до Балтії був суто побічним, в порівнянні з торгівлею на узбережжі Північного моря, де дана компанія мала монопольні привілеї.

Істландська компанія, в свою чергу, активно провадила експорт текстильної продукції до Балтії. Для учасників організації купівельна спроможність напряму залежала від того, в яких обсягах та як успішно буде розпродано текстиль – саме він був їх основним «активом», в той час як голландські консорціуми почали провадити торгівлю на основі «експорту срібла», на перетині XVI-XVII ст. [33, с. 19].

На обсяги реалізованого текстилю, між іншим, накладалися обмеження. Істландська компанія могла експортувати не більше 200 одежин на рік, адже торгівля готовим одягом, здебільшого, входила до привілеїв низки інших торгівельних компаній, зокрема Компанії торговців-авантюристів [59, с. 170]. Істландські купці, втім, ввозили до Балтії сукно. В 1580-х рр. Істландською компанією буде експортовано 176 тис. полотен, в 1590-х рр. – 242 тис., а в перші роки XVII ст. компанія щорічно буде вивозити близько 33 тис. полотен [28, с. 92]. В 1610-х рр. експорт текстилю піде на спад в зв’язку з реалізацією плану Коккейна.

Іншою статтею торгівлі Істландської компанії були хутра. Як і з текстилем, їх виробництво здавна було розповсюдженим у Англії, але до кінця XVI ст. експорт хутра до Балтії не був налагодженим, а випадки торгівлі ним у Істланді були поодинокими [59, с. 80]. Члени Істландської компанії, втім, регулярно вдавалися до продажу хутра, а піку така торгівля досягне в перше десятиліття XVII ст. – протягом нього буде продано більш ніж 9200000 одиниць [28, с. 98].

Окрім цього, істландські торговці практикуватимуть продаж риби та вина, здебільшого завезеного з Франції та Іспанії. Щоправда, дані позиції експорту будуть незначними як в порівнянні з іншими статтями, так і з показниками іноземних консорціумів у продажі даних товарів [33, с. 36].

На початку XVII ст. істландські купці опановуватимуть нові види торгівлі. Зростаючий попит на колоніальні та дорогоцінні товари серед знаті Речі Посполитої не залишився непоміченим англійськими торговцями. Щоправда, в першу чергу зацікавленість до цих тенденцій проявили не істландські купці, а торговці, пов’язані з середземноморською торгівлею, зокрема члени Левантійської компанії [54, с. 117]. Нагадаємо, Істландська компанія надавала концесії на торгівлю в привілейованих їй територіях, тобто в Балтії, за 10 фунтів; здійснення подібного внеску вартувало того, щоб отримати додатковий зиск за продаж колоніальних товарів у польських та шведських портах. Учасники Істландської компанії, здебільшого, почнуть долучатися до дорогоцінної торгівлі з 1610-х рр. Скорочення кількості текстилю, котрий можна було експортувати до Істланду, змусить членів організації звернути увагу на колоніальні товари. Загалом, в 1600-х рр., англійські купці збули колоніальних товарів на суму 27 тис. фунтів. Протягом наступного десятиліття, з ширшим залученням учасників Ісландської компанії у подібну торгівлю, цей показник становитиме 108 тис. фунтів [28, с. 101]. Подібні показники значно поступалися голландським, втім тенденція була закладена, а основний стрибок у істландській торгівлі колоніальним крамом припаде на другу половину XVIІ ст.

Основними містом, в якому торгували істландські купці, був Ельблонг. Привілеї, надані тамтешнім магістратом англійським купцям, в тому числі і щодо пом’якшення мит, забезпечили привабливість цього міста для істландських торговців [33, с. 16]. В іншому центрі балтійського ринку, Данцигу, умови торгівлі були просто нестерпними, в порівнянні з реаліями Ельблонгу.

Тим не менш, експорт текстилю здійснювався також до шведських портів, зокрема Виборгу, хоча частка такої торгівлі була малою. В першій чверті XVIІ ст. англійські купці будуть торгувати з Кенігсбергом задля закупівлі поташу, смоли та дьогтю, в зв’язку з занепадом ельблонгського експорту цих товарів [28, с. 111]. Окрім цього, в зундських реєстрах містяться записи, що свідчать про поодинокі випадки здійснення англійськими купцями торгівлі в Данцигу. Мова йде про судна, що належали Гарету Гогсу та Девіду Теннессену, та прямували з Данцига до Лейту в 1623 році. Судно останнього було завантажене воском та коноплями [11; 12]. Обумовлюється це як скороченням запупівель у Ельблонзі, так і встановленням монополії на імпорт балтійських товарів до Англії. В будь-якому разі, основні торгівельні та дипломатичні зусилля Істландської компанії були спрямовані на захист позицій в Речі Посполитій, а комерційні зв’язки з цією державою здійснювались саме через Ельблонг [28, с. 33].

Інтереси нідерландських на ганзейських консорціумів перетиналися часто, що призводило до постійної конкуренції між ними. Консорціуми були більш атомізованими відносно інших подібних організацій, а їх діяльність не обумовлювалася привілеями чи обмеженнями. Як результат, ганзейці та голландці мали змогу провадити більш «різноманітну» торгівлю, а їх судна відправлялися до більшої кількості різних портів на узбережжі Балтійського моря, в порівнянні з кораблями Істландської компанії [39, с. 87].

Данциг, провідний ганзейський центр на Балтійському морі, відіграватиме значну роль в союзному експорті. Ембарго, як от в 1552-1557 рр., а також різноманітні ускладнення, що накладалися на іноземних торговців, усували їх від експорту данцигських товарів [42, с. 299]. Зерно, деревина та інші матеріали для кораблебудування, льон, коноплі, поташ, смола та дьоготь – це не повний перелік експортованих з Данцига товарів [35, с. 205]. Місто домінуватиме в експорті поташу, смоли та дьогтю протягом усього періоду, що оглядається. В першій чверті XVIІ ст., наприклад, данцигські купці здійснювали експорт до 40% балтійської дьогтю та третину тамтешньої смоли до Англії [28, с. 118]. Голландські купці, здебільшого, самостійно експортували дані товари з Данцигу.

Втім, Данциг не був єдиним ганзейським містом на балтійському узбережжі. У другій половині XVI ст. Рига – найбільший порт в Лівонії, почне активно експортувати товари крізь Зунд. Поташ, льон, смола та коноплі вивозилися тамтешніми та голландськими торговцями, здебільшого до нідерландських портів; шкури, хутра та сало купувалися купцями з Любека [48, с. 104].

Колоніальні продукти як спеції та цукор, що осідали в провідних ганзейських містах на кшталт Гамбурга та Любека, транспортувались звідти до різних портів на балтійському узбережжі. Мова йде про Данциг, Кенігсберг, Ригу, Ревель, Нарву, Виборг, Стокгольм [35, с. 210]. Загалом, залучення ганзейців до торгівлі товарами з південних портів почнеться раніше, ніж голландських, а саме у 70-80-х рр. XVI ст. Щоправда, якщо нідерландські консорціуми здійснювали її за прямим торгівельним маршрутом, то ганзейські купці, зазвичай, неодноразово перепродавали таку продукцію у містах союзу [34, с. 52].

Пік ганзейського експорту колоніальних товарів припаде на 1593 рік. Згідно із зундськими реєстрами, 497 ганзейських кораблів, завантажених спеціями та іншими колоніальними товарами, прямували до Балтії того року [34, с. 51].

Здійснення прямої торгівлі між портами Балтії та Південної Європи було більш рентабельним, ніж ганзейська практика експорту південних товарів до Балтії. На перетині XVI-XVII ст. Ганзейські купці опановували пряме транспортування дорогоцінних товарів за голландським зразком. Протягом 1608 року, 105 ганзейських суден провадили торгівлю подібним маршрутом. [34, с. 93]. Саме цей рік стане своєрідною «кульмінацією» в контексті здійснення ганзейцями прямої торгівлі дорогоцінними товарами – кількість здійснюваних рейсів щорічно буде скорочуватись аж до 10 у 1620 році, в той час як голландські консорціуми закріпили домінуючі позиції в даній царині [34, с. 93].

Загалом, ареал торгівлі Ганзейського союзу у Балтії протягом першої половини ХVI ст. був найширшим в порівнянні з англійськими та голландськими мореплавцями. З Любека та Гамбургу торгівля провадилась вздовж більшої частини балтійського узбережжя. Данциг, що і сам був вагомим центром балтійської торгівлі, став своєрідним магнітом для внутрішніх балтійських морських торгівельних потоків. Наприклад, купці з Данії та Швеції активно провадили торгівлю з Данцигом у другій половині XVI ст. [19, с. 16]. Це, в свою чергу, стане ще одним фактором низької зацікавленість англійських та голландських торгівців у скандинавських портах, окрім дистанції – товари, що можна було б з них експортувати, можна було придбати в Данцигу. Втім, на початку XVII ст. низка факторів спричинять прорив інших іноземних купців до шведських портів. До них можна віднести розвиток промисловості в скандинавських державах, що призведе до розширення тамтешнього виробництва та купівельної спроможності; занепад ганзейської торгівлі і, відповідно, неспроможність її купців в повній мірі забезпечувати експорт скандинавської продукції; збільшення капіталів, наявних у нідерландських консорціумів та англійських (здебільшого левантійських з концесіями Істландської компанії) торговців; банальне удосконалення мореплавства, що спростить подорожі вглиб Балтійського моря [32, с. 126; 32, с. 249].

Нідерландські консорціуми почали виникати протягом останнього десятиліття XVI ст. До цього періоду, голландські та зеландські торговці, здебільшого, здійснювали торгівлю одноосібно. Спільне накопичення капіталу, якщо і відбувалося, то в рамках одного купецького роду, а конкуренція з торговцями-співвітчизниками набувала таких обертів, як і конкуренція з ганзейцями чи англійцями [39, с. 74]

Тим не менш, здійснювана у першій половині XVI століття нідерландцями торгівля, а також основні статті експорту та імпорту балтійських товарів, заклали тенденції, що визначать як подальшу діяльність консорціумів, так і економічну кон’юнктуру на ринку Балтії.

До 1590 року нідерландці ввозили до Балтії сіль, вино та рибу, здебільшого в такі порти як Данциг, Кенігсберг, Рига [34, с. 49]. Загалом, голландці займуть провідні позиції у здійсненні «громіздкої торгівлі» в зв’язку з, як вже зазначалося, конструкцією суден [25, с. 357]. В останній чверті XVI ст. економічні потреби самої Голландії в чималій мірі обумовлювали балтійську торгівлю. Наприклад, в 1593 році з 422 голландських кораблів, що прибули до Кенігсбергу, 225 не мали вантажу – першочерговою їх ціллю була закупівля зерна та деревини для Голландії, кораблебудівна галузь котрої потребувала великої кількості матеріалів. [34, с. 51]. Затребуваність зерна в Нижніх землях не обумовлювалась неврожаями чи загрозами голоду, а витікала з тамтешньої організації сільського господарства. Великі площі використовувалися для вирощування вигідних технічних культур, а брак зерна компенсувався партіями з Балтії [56, с. 41].

До 90-х рр. XVI ст. голландська торгівля в шведських портах була незначною. Скандинави не були зацікавленими в експортованій нідерландцями рибі; ті, в свою чергу, надавали перевагу польським портам задля закупівлі зерна [34, с. 50]. Відповідно, залежність здійснюваного з Балтії імпорту від попиту всередині держави була спільної рисою голландської та англійської торгівлі. Щоправда, в Англії така залежність буде більш вираженою та стійкою.

Як вже зазначалося, створення голландцями консорціумів уможливить як здійснення дорогоцінної торгівлі, так і амортизацію можливих втрат під час здійснення подорожей до дальніх балтійських портів. Говорячи про структуру та динаміку балтійської торгівлі розкішними колоніальними товарами: на початку XVII ст. нідерландські консорціуми наростили обсяги дорогоцінної торгівлі за прямими торгівельними маршрутами між портами Балтії і Південної Європи. В 1611 році кількість таких рейсів сягне 135. З 1613 року цей показник не опускатиметься нижче 100 [34, с. 93]. Стабілізація торгівлі цим маршрутом призведе до змін у структурі експорту балтійської продукції. Тамтешнє зерно, що здебільшого постачалось до Голландії, з початком XVI ст. почне експортуватися прямо до піренейських портів. В Іспанії та Португалії, окрім зерна, попитом користувалися, смола, дьоготь, деревина, щогли. Як і зерно, всі ці товари, здебільшого, закупалися консорціумами у Данцигу та Кенігсбергу на кошти, що виручені за продаж колоніальних товарів [25, с. 370; 48, с. 92].

Піднесення шведської економіки, в свою чергу, дозволить нідерландським консорціумам експортувати колоніальні товари до Стокгольма, Ревеля та Виборгу. В 1613, в зв’язку зі зміцненням союзницьких відносин між Нідерландами та Швецією, голландським купцям було надано дозвіл на закупівлю залізних, мідних руд, а також військової амуніції. Дані товари імпортувалися до Нідерландів [34, с. 96].

Загалом, саме вказані вище ніші були зайняті консорціумами. Тим не менш, поза їх діяльністю залишалися (і бурхливо розвивалися силами звичайних купців) інші напрями балтійської торгівлі. Окрім класичних статей експорту на кшталт вина, риби та солі, розвиток нідерландської текстильної промисловості призведе до зростання текстильного експорту до Балтії. Згідно з зундськими реєстрами, у 1600-х рр. кількість експортованих до Балтії текстильних виробів, становитиме близько 60 тис. одиниць, що майже втричі переважатиме показники минулого десятиліття. В 1610-х рр. дана кількість зросте до 125 тис., а з 1620 року голландці щорічно ввозили до 30 тис. одиниць текстильної продукції [28, с. 92].

Коротко підсумуємо викладені відомості про структуру торгівлі європейських компаній. Компанія торговців-авантюристів здійснювала експорт текстильної продукції, натомість імпортуючи матеріали для кораблебудування, як от льон, смола, дьоготь, мотузки, а також здійснюючи нерегулярні закупівлі зерна. Діяльність торговців-авантюристів не була масштабною, та обумовлювалась, здебільшого, інтересами королівської влади або замовленнями міст. Ареал торгівлі обмежувався Данцигом.

Істландська торгівельна компанія експортувала вітчизняний текстиль (здебільшого полотна), шкури в значних масштабах; набагато скромнішим був експорт риби та вина. Здійснюваний компанією імпорт містив наступні основні позиції: льон та коноплі, зерно, поташ, смола, дьоготь. В першій чверті XVIІ ст. в структурі торгівлі почнуться зміни. Зменшиться експорт текстилю і імпорт льону та конопель через кризу текстильної промисловості; збільшиться імпорт зерна в зв’язку з планами щодо його перепродажу до Південної Європи; почнеться експорт колоніальних товарів, значно скоротяться обсягу імпорту смоли, дьогтю та поташу. Торгували, здебільшого, в Ельблонзі, але в 1610-х рр. істландські купці торгували з Кенігсбергом та низкою близьких шведських портів.

Ганзейські міста на балтійському узбережжі експортували зерно, деревину, матеріали для кораблебудування, льон, коноплі, поташ, смолу, дьоготь, шкури, хутра. Торговці Любеку та Гамбургу ввозили колоніальні товари в Данциг, Кенігсберг, Ригу, Ревель, Нарву, Виборг, Стокгольм та інші балтійські міста.

Нідерландські консорціуми займуть нішу торгівлі дорогоцінними товарами в Балтії, здебільшого в Кенігсбергу та Данцигу, з подальшим транспортуванням тамтешніх зерна, смоли, дьогтю, деревини до портів Південної Європи. З 1614 року, консорціуми почнуть ввозити предмети розкоші до Стокгольма, Ревеля та Виборгу, натомість імпортуючи тамтешні мідні, залізні руди до Нідерландів.

Поодинокі голландські купці, що були поза консорціумами, здійснювали експорт солі, риби та вина до балтійського ринку, здебільшого в Данциг, Кенігсберг та Ригу. Тамтешні зерно та деревина, в свою чергу, імпортувалися до Нижніх земель. В першій чверті XVIІ ст. вагомою статтею експорту стане нідерландський текстиль.

Які спільні та особливі риси можна виокремити в контексті торгівельної структури європейських компаній у Балтії? Спільним є, наприклад, переважання торгівлі з південним узбережжям Балтійського моря, в портах Речі Посполитої та, частково, Пруссії. Також спільні тенденції можна простежити, якщо аналізувати динаміку та зміни у балтійській торгівлі, що відбулися з плином часу. Такою тенденцією, наприклад, є залучення торгівельних компаній до збуту колоніальних товарів в балтійських портах. Попри те, що ганзейська дорогоцінна торгівля почне набирати обертів за чверть століття до появи англійської, факт є фактом – усі згадувані компанії не оминуть цю галузь. Ще одним відносно спільним явищем є перехід до прямої торгівлі між Балтією та Південною Європою. Розширення балтійського ринку та розвиток мореплавства дозволять голландським і ганзейським консорціумам торгувати «трансконтинентально». Істландська компанія не здійснювала прямої торгівлі з портами поза межами своєї монополії, зокрема південними; втім, збільшення імпорту польського зерна до Англії задля подальшого його збуту в Південній Європі силами інших компаній, є свідченням слідування цій тенденції.

До особливих рис, насамперед, можемо віднести наступне:

* Компанії, по тим чи іншим причинам, мали переважаючу роль у торгівлі деякими товарами. Істландська компанія була основним експортером хутра до Балтії, що обумовлено значним їх виробництвом в Англії; голландські купці переважали у «громіздкій торгівлі», зокрема деревиною, а також у експорті солі.
* Відрізнялися ареали торгівлі. Істландські купці задовольнялися Ельблонгом в зв’язку з пільговими умовами. Голландці провадили торгівлю, здебільшого, портами південного узбережжя Балтійського моря, лише зрідка здійснюючи рейси до скандинавських портів до 1614 року. Ганзейський союз мав торгівельні зв’язки з більшістю великих портів в регіоні, торгував з малими містами на узбережжі за допомогою контор, відправляв кораблі вглиб Балтійського моря, зокрема в Нарву [23, с. 140; 27, c. 218].
* Аналіз структури торгівлі європейських компаній в Балтії підтверджує висновок минулого розділу – ступінь залежності їх торгівлі від внутрішніх потреб та промислових потужностей різнився. Істландська компанія, здебільшого, експортувала вітчизняні товари, а здійснюваний імпорт, за деякими винятками, слугував потребам англійських виробників та міст. Голландські купці та консорціуми комбінували забезпечення вітчизняних потреб у імпорті та експорті з торгівлею на суто комерційних засадах. Ганзейці, в свою чергу, здебільшого займалися комерційним перепродажем балтійських товарів.

Підсумовуючи наведені висновки щодо динаміки змін у структурі торгівлі європейських компаній, можемо оцінити ступінь їх «успішності» в боротьбі за балтійський ринок у другій половині XVI - першій чверті XVIІ ст. Найбільш результативними видаються голландські консорціуми. Вони вирізняються ефективним залученням до тогочасних тенденцій, що виникали на балтійському ринку. Збір в рамках консорціумів значних капіталів, разом з атомізованою, конкурентною діяльністю відносно одне одного уможливлювало здійснення диверсифікованої, різнопланової торгівлі. Ганзейські консорціуми, хоч і залучалися першими до подібних тенденцій, все ж програвали нідерландським торговцям, а перша чверть XVII ст. ознаменується значним зниженням позицій ганзейців на балтійському ринку.

Істландська торгівельна компанія була обмеженою в здійсненні торгівлі колоніальними товарами, чи у провадженні прямої торгівлі з південноєвропейськими портами. Монопольний підхід до ведення регіональної торгівлі не відповідав тогочасним змінам на балтійському ринку. Врозріз з ними йшов і характер торгівлі компанії, що був зав'язаний на потребах та продукції вітчизняної промисловості. Подібний «бартерний» підхід програвав торгівлі сріблом, що була притаманна голландцям. Таким чином, перша чверть XVII ст. сформувала передумови, необхідні для встановлення нідерландського торгівельного панування в Балтії.

# ВИСНОВКИ

Підсумовуючи викладене в попередніх розділах, хотілось би узагальнити спільні та особливі риси в контексті боротьби європейських компаній за балтійський ринок у другій половині XVI – першій чверті XVIІ ст. Насамперед, можемо виділити три основні сфери, в яких вони простежуються: внутрішня організація, методи боротьби за ринок та структура торгівлі.

Унікальних аспектів у внутрішній організації компаній спостерігається значно більше, аніж подібних. Перш за все, це стосується безпосередніх типів компаній. Для англійських купців, що здійснювали свою діяльність в Балтійському морі, характерним було об’єднання в торгівельні компанії, зокрема Істландську, Московську, компанію торговців-авантюристів. Серед нідерландських та ганзейських купців поширеною практикою стало заснування невеликих консорціумів.

Причини для формування торгівельних компаній та консорціумів також були різними. Московська торгівельна компанія, що була заснована в 1551 році, була створена з метою освоєння нового, складного напряму торгівлі, що потребувало консолідації зусиль та ресурсів купецтва. Торгівля з Нарвою – єдиним московитським портом на Балтійському морі, також була дальньою та небезпечною. Істландська компанія, в свою чергу, мала на меті розширити англійську торгівлі в Балтії. З іншого боку, вона мала відповідати на виклики, що могли ускладнювати ведення купецької діяльності. Щоправда, вони пов’язувалися скоріше з політичними аспектами, зокрема втручанням польської та данської влади, а не географічними. Ганзейські консорціуми виникали задля здійснення комунікації між торговцями, оперативної реакції на динаміку цін в різних портах, що були розташовані на торгівельних шляхах до балтійського регіону. Нідерландські консорціуми, здебільшого, почали виникати в 90-х рр. XVI ст., з метою консолідації капіталів купців-переселенців з Фландрії задля поновлення їх торгівельної діяльності, а також в рамках залучення до торгівлі дорогоцінними та колоніальними товарами, що потребувало значного стартового капіталу та фінансових ресурсів, спрямованих на амортизацію можливих збитків.

Різнився рівень залежності торгівельних компаній від держави. Створення або дії подібних організацій в Англії в чималій мірі диктувалися інтересами держави. Компанія торговців-авантюристів та Московська компанія здійснювали королівські замовлення, зокрема на закупівлю матеріалів для кораблебудування. Істландська компанія, в свою чергу, мала делеговані повноваження на ведення дипломатичної діяльності. Окрім цього, їй надавалась монополія на торгівлю в балтійському регіоні поміж інших англійських компаній. Втручання Голландської республіки та Ганзейського союзу в діяльність консорціумів була значно меншою. Ганзейські купці мали змогу здобувати монополію на торгівлю в деяких портах чи галузях торгівлі, але за рахунок власних грошових внесків, без втручання союзу.

Внутрішня організація компаній також різнилася. Істландська компанія, наприклад, в момент заснування нараховувала 65 членів, мала статутне регулювання порядку рекрутерства та виборів головуючого, а згодом – заснувала власний суд, що не входив до юрисдикції Вищого суду Англії. Консорціуми були значно меншими (від двох до шести учасників, здебільшого), а участь в них в меншій мірі обмежувала купців. Деякі члени голландських консорціумів, що здійснювали торгівлю в Балтії, паралельно входили до інших торгівельних організації, зокрема брали участь в заснуванні Голландської Ост-Індійської компанії. Англійські істландські купці, натомість, не мали права паралельно входити до інших торгівельних спілок, що обумовлювалося монопольним характером регіональної торгівлі між тамтешніми компаніями.

Спільні характерні риси у організації торгівельних компаній майже не простежуються. Можемо до них віднести формування різного роду ставок в балтійських портах. Мова йде про істландську ставку в Ельблонзі, а також ганзейські контори в Каунасі та Вільнюсі. Голландські купці, в свою чергу, могли переселятися до балтійських портів, щоб купувати там земельні ділянки з подальшою розбудовою інфраструктури для збуту товарів; таким прикладом виступає Ревель.

В контексті методів боротьби за балтійський ринок, можемо визначити як спільні, так і окремі риси. Всі гравці залучалися до силових методів боротьби. Мова йде про фінансування каперів ганзейцями, нідерландцями та представниками Компанії торговців-авантюристів. Данциг, вагоме ганзейське місто на балтійському узбережжі, вдасться до перекриття річок на шляху до Ельблонга, задля дестабілізації торгівлі в цьому місті. Втім, усі сторони могли розраховувати і на дипломатичні зусилля, спрямовані на захист вітчизняного купців, або ж заради зменшення впливу іноземних компаній у регіоні. Щоправда, Голландська республіка та Ганзейський союз провадили дипломатичну діяльність самостійно, без посередництва консорціумів. Англія, як зазначалося, покладала дипломатичні повноваження на представників Істландської компанії.

Спільною для Ганзи та Англії стане практика введення ебмарго на торгівлю для іноземних купців у своїх портах, здійснення арештів та конфіскацій, або ж встановлення для них різноманітних обмежень. Втім, особливим для Істландської компанії, що вирізняло її від розрізнених консорціумів, є можливість прямого лобіювання інтересів державній  владі. Наприклад, в 1622 році компанія досягла розширення монопольних прав, що почали розповсюджуватися не лише на торгівлю в Балтії, а й на торгівлю балтійськими товарами. Передували цьому петиції представників компанії до Таємної ради, а також їх участь у слуханнях Парламенту. В їх рамках істландські купці мали змогу донести своє бачення причин тогочасного економічного спаду, та запропонувати шлях його подолання (що, як не дивно, полягав саме в розширенні монопольних прав).

Для нідерландських купців була характерна вища конкурентоспроможність в порівнянні з конкурентами, причини якої крилися у використанні новітніх кораблів – флейтів, що здешевшувало перевезення, а також у більш диверсифікованому характері торгівлі, що випливає з її структури. Загалом, стосовно структури торгівлі європейських компаній в Балтії, виділяється формування спільних для них тенденції. Мова йде про залучення Істландської компанії, голландських і ганзейських консорціумів до продажу колоніальних та дорогоцінних товарів в балтійських портах в останній чверті XVI – першій чверті XVIІ ст. Ще одною спільною тенденцією, що стала простежуватися з 90-х рр. XVI ст., стала популяризація прямих торгівельних шляхів між балтійськими та південноєвропейськими портами. Щоправда, Істландська торгівельна компанія долучалась до цієї тенденції опосередковано, нарощуючи обсяги імпорту балтійського зерна до Англії, звідки воно транспортувалося до Іспанії та Середземномор’я силами інших компаній.

Відрізнялися статті товарів, що ввозились компаніями до Балтії. Для Істландської компанії характерним є експорт англійського текстилю та шкур, частково колоніальних товарів; консорціуми, здебільшого, займалися продажем колоніальних товарів, а нідерландські купці також експортували сіль та вітчизняний текстиль. Імпорт балтійських товарів, що здійснювався компаніями, був відносно однорідним. Мова йде про зерно, деревину, матеріали для кораблебудування, льон, коноплі, поташ, смолу, дьоготь, шкури, хутра, селітру. Втім, основні закупівлі льону та конопель припадали на Істландську компанію, в зв’язку зі значним попитом на них в текстильній промисловості. Нідерландські торговці, що перебували поза консорціумами, займали основну роль в «громіздкому» експорті, зокрема деревини; консорціуми, починаючи з 1613 року, почнуть експортувати шведські мідні та залізні руди.

Відрізнялися ареали торгівлі європейських торгівельних компаній. Зв’язки ганзейських консорціумів дотикалися більшості великих портів і простягалися вглиб Балтійського моря, аж до Нарви. Нідерландські консорціуми, здебільшого, обмежувалися Кенігсбергом та портами Речі Посполитої, хоча в першій чверті XVIІ ст. зростала їх торгівля зі скандинавськими портами: Стокгольмом, Ревелем, Виборгом. Істландські купці, здебільшого, здійснювали торгівлю в Ельблонзі. Тим не менш, в зв’язку зі зменшенням ролі цього міста в торгівлі поташем, смолою та дьогтем, англійські торговці були змушені паралельно закупати їх в Кенігсберзі в 1610-х рр.

Також, можемо виокремити таку рису, як залежність структури торгівлі від потреб та потужностей вітчизняної промисловості. Істландська компанія, наприклад, здебільшого експортувала вітчизняні товари, текстиль та хутра, а здійснюваний імпорт слугував потребам англійських міст та виробництв. Ганзейські купці, в свою чергу, здійснювали комерційно обумовлену торгівлю. Нідерландські консорціуми комбінували два вказані підходи, здійснюючи як суто комерційну торгівлю колоніальними товарами, так і забезпечуючи вітчизняні торгівельні інтереси: експорт текстилю та імпорт деревини, зерна, металевих руд. З даних відмінностей витікають особливі вразливості, характерні для торгівельної діяльності компаній. Діяльність Істландської компанії була зав’язана на англійській промисловості, тому криза в текстильній галузі, що розпочалася в 1616 році в зв’язку з реалізацією плану Коккейна, сильно вдарила по істландській торгівлі. Діяльність нідерландських консорціумів, що здебільшого полягала у здійсненні прямої торгівлі колоніальними та дорогоцінними товарами, навпаки, сильно залежала від зовнішніх геоекономічних реалій. Мова йде про іспанські ембарго. Наприклад, подібне ембарго, що було накладене в 1572-1590 рр., стало одним з чинників запізнілого в порівнянні з ганзейцями проникнення голландських консорціумів до торгівлі колоніальним крамом.

В результаті визначення спільних та особливих рис у боротьбі європейських компаній за балтійський ринок у другій половині XVI – першій чверті XVIІ ст., ми можемо зробити узагальнюючі висновки. Згідно з ними, можемо виділити два основні підходи, що практикувалися купецтвом різних європейських держав. Перший полягає в  заснуванні єдиної та широкої торгівельної компанії, що має монопольні права на торгівлю в конкретному регіоні. Цей підхід притаманний Англії та тамтешній Істландській торгівельній компанії, що була заснована згідно курсом на заснування регіональних торгівельних компаній. Другий підхід, притаманний ганзейському та нідерландському купецтву, полягає в створенні самостійних, невеликих, та, головне, атомізованих відносно одне одного торгівельних організацій – консорціумів. З реалізації даних підходів витікає левова частка особливих рис, що стосуються внутрішньої організації та структури торгівлі європейських компаній.

Аналізуючи динаміку та обсяги торгівлі європейських торгівельних компаній на балтійському ринку у другій половині XVI – першій чверті XVIІ ст., можемо дійти висновків, що атомізовані консорціумами є більш успішною моделлю. Саме ганзейське або нідерландське купецтво займало ключові ролі в балтійській торгівлі протягом оглядуваного періоду. Розпорошеність, внутрішня конкуренція між консорціумами обумовлювали залученість нідерландських купців до різноманітної, диверсифікованої, обумовленої фінансовими зисками торгівлі. Більше того, не надто збюрократизований характер консорціумів дозволяв купцям концентрувати зусилля саме на консолідації необхідних капіталів. Істландська торгівельна компанія, попри наявність монопольних прав та контакту з державною владою, була надто зав’язана на інтересах вітчизняних виробників. Між іншим, з формуванням прямих торгівельних маршрутів між різними куточками Європи, курс на заснування монопольних регіональних компаній особливо втратив актуальність.

Ключова роль, котру зайняли голландські купці на балтійському ринку в першій чверті XVIІ ст., не в останню чергу обумовлена більш вдалим організаційним підходом до ведення торгівлі та заснування атомізованих торгівельних компаній. Надалі, аж до середини XVIІ ст., нідерландське торгівельне домінування в Балтії тільки міцнішало.

# СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

**Опубліковані джерела:**

1. Acts of the Privy Council of England Volume 38, 1621-1623 / ed. J V Lyle; His Majesty's Stationery Office. London : British History Online, 1932. 598 p. URL: <http://www.british-history.ac.uk/acts-privy-council/vol38> (дата звернення: 10.11.2023).
2. Calendar of State Papers Domestic: James I, 1619-23 : ed. M. A. Everett Green. London, 1858. 724 p.
3. Statutes of the Realm: Volume 4, part 2: 1586 to 1625 : ed. J. Raithby. London : University of London & History of Parliament Trust, 1819. 597 p.
4. STR, film role 28, scan 169. 2013 [Фотографія] // Sound Toll Registers Online. ID 4586289. URL: <https://www.soundtoll.nl/#detail/4586289> (дата звернення: 10.11.2023).
5. STR, film role 29, scan 278. 2013 [Фотографія] // Sound Toll Registers Online. ID 4576290. URL: <https://www.soundtoll.nl/#detail/4576290> (дата звернення: 10.11.2023).
6. STR, film role 37, scan 639. 2013 [Фотографія] // Sound Toll Registers Online. ID 4528698. URL: <https://www.soundtoll.nl/#detail/4528698> (дата звернення: 10.11.2023).
7. STR, film role 44, scan 102. 2013 [Фотографія] // Sound Toll Registers Online. ID 827498. URL: <https://www.soundtoll.nl/#detail/827498> (дата звернення: 10.11.2023).
8. STR, film role 45, scan 20. 2013 [Фотографія] // Sound Toll Registers Online. ID 911214. URL: <https://www.soundtoll.nl/#detail/911214> (дата звернення: 10.11.2023).
9. STR, film role 57, scan 564. 2013 [Фотографія] // Sound Toll Registers Online. ID 4131410. URL: <https://www.soundtoll.nl/#detail/4131410> (дата звернення: 10.11.2023).
10. STR, film role 57, scan 618. 2013 [Фотографія] // Sound Toll Registers Online. ID 4500309. URL: <https://www.soundtoll.nl/#detail/4500309> (дата звернення: 10.11.2023).
11. STR, film role 66, scan 349. 2013 [Фотографія] // Sound Toll Registers Online. ID 4035672. URL: <https://www.soundtoll.nl/#detail/4035672> (дата звернення: 10.11.2023).
12. STR, film role 66, scan 351. 2013 [Фотографія] // Sound Toll Registers Online. ID 4035683. URL: <https://www.soundtoll.nl/#detail/4035683> (дата звернення: 10.11.2023).
13. The Acts and Ordinances of the Eastland Company : ed. M. Seller. London : Royal historical society, 1906. 176 p.
14. Wheeler J. A Treatise of Commerce. Clark : The Lawbook Exchange, 2004. 484 p.

**Монографії та наукові статті:**

1. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV-XVIII ст. : у 3 т. / пер. Г. Філіпчука. Основи : Київ, 2014. Т. 2 : Ігри обміну. 585 с.
2. Подаляк Н. Могутня Ганза. Комерційний простір, міське життя і дипломатія XII-XVII століть. Київ : Темпора, 2009. 360 с.
3. Adams J. The Familial State: Ruling Families and Merchant Capitalism in Early Modern Europe. Ithaca : Cornell University Press, 2005. 252 p.
4. Attman A. The Struggle for Baltic markets. Powers in conflict 1558-1618 / trans. by A. Green, E. Green. Göteborg : Kungl. Vetenskaps-och Vitterhets-Samhället, 1979. 231 p.
5. Bes L., Frankot E., Brand H. Baltic Connections (3 vols.): Archival Guide to the Maritime Relations of the Countries around the Baltic Sea (including the Netherlands) 1450-1800 : 3 vol. Leiden : Brill, 2007. 2320 p.
6. Bogucka M. Amsterdam and the Baltic in the First Half of the Seventeenth Century. *The Economic History Review*. 1973. Vol. 26, № 3. P. 433–447.
7. Brand H. Baltic Sea Trade: Baltic Connections. Changing Patterns in Seaborne Trade (c. 1450-1800). Groningen : Hanse Research Center, 2006. 136 p.
8. Brenner R. Merchants and revolution: commercial change, political conflict, and London's overseas traders, 1550-1653. London : Verso Books, 2003. 750 p.
9. Burkhardt M. Kontors and Outposts. *A Companion to the Hanseatic League*. 2015. P. 127–162.
10. Christensen A. E. Dutch trade to the Baltic about 1600: Studies in the Sound toll register and Dutch shipping records. Copenhagen : E. Munksgaard, 1941. 490 p.
11. De Vries J., Van der Woude A. The First Modern Economy: Success, Failure, and Perseverance of the Dutch Economy 1500-1815. Cambridge : Cambridge University Press, 1997. 792 р.
12. Deadorf N. K. English trade in the Baltic during of Elizabeth*. Studies in the history of English commerce in the Tudor period* / A.J, Gerson, E.V. Vaughn, N.R. Deadorf. Philadelphia : University of Pennsylvania, 1912. P. 219-329.
13. Dollinger P. The German Hansa : The Emergence of International Business, 1200-1800. London : Routledge, 2000. 485 p.
14. Fedorowicz J. K. England's Baltic Trade in the Early Seventeenth Century Trade: A Study in Anglo-Polish Commercial Diplomacy. Cambridge : Cambridge University Press, 2008. 352 p.
15. Friis A. Alderman Cockayne’s Project and the Cloth Trade. The Commercial Policy of England in its main aspects, 1603-1625. London : Oxford University Press, 1927. 511 p.
16. Gelderblom O. Zuid-Nederlandse kooplieden en de opkomst van de Amsterdamse stapelmarkt (1578-1630). Hilversum : Verloren, 1998. 350 p.
17. Gerson A. J. The organization and early history of the Muscovy company*. Studies in the history of English commerce in the Tudor period* / A.J, Gerson, E.V. Vaughn, N.R. Deadorf. Philadelphia : University of Pennsylvania, 1912. P. 1-126.
18. Heeres W. G., Faber J. A. From Dunkirk to Danzig: Shipping and Trade in the North Sea and the Baltic, 1350-1850 : Essays in Honour of J.A. Faber on the Occasion of His Retirement as Professor of Economic and Social History at the University of Amsterdam. Hilversum : Verloren Publishers, 1988. 499 p.
19. Hinton R.W.K. The Eastland Company and the common weal in the Seventeenth century. Cambridge : Cambridge University Press, 1959. 258 p.
20. Izrael J. I. Dutch Primacy in World Trade, 1585-1740. Oxford : Clarendon Press, 1989. 484 p.
21. Jahnke C. The Baltic Trade. *A Companion to the Hanseatic League.* 2015. P. 194–240.
22. Jenks S., Wubs-Mrozewicz J. Hanse in Medieval and Early Modern Europe. BRILL, 2012. 296 p.
23. Kirby D., Hinkkanen M.-L. Baltic and the North Seas. London : Taylor & Francis Group, 2014. 368 p.
24. Kirby D., Northern Europe in the early modern period: The Baltic world, 1492-1772. London : Longman, 1990. 443 p.
25. Lesger C. Handel in Amsterdam ten tijde van de Opstand: Kooplieden, commerciële expansie en verandering in de ruimtelijke economie van de Nederlanden, ca. 1550-ca. 1630. Hilversum : Verloren, 2001. 294 p.
26. Lindberg E. Club goods and inefficient institutions: why Danzig and Lübeck failed in the early modern period. *The Economic History Review*. 2009. Vol. 62, no. 3. P. 604–628.
27. Lingelbach W.E. The Internal Organization of the Merchant Adventurers of England. London : Forgotten Books, 2018. 66 p.
28. Lloyd T. H. England and the German Hanse, 1157-1611: A Study of Their Trade and Commercial Diplomacy. Cambridge : Cambridge University Press, 2002. 412 p.
29. Małowist, M. Poland, Russia and Western Trade in the 15th and 16th Centuries. *Past & Present*. 1958. № 13. P. 26–41.
30. Mogens J. Was the flute a vessel designed to evade paying toll in the Sound? *Tijdschrift voor Zeegeschiedenis*. 2018. № 37 (2). P. 22-42.
31. Munro J. H. The 'New Institutional Economics' and the Changing Fortunes of Fairs in Medieval and Early Modern Europe: the Textile Trades, Warfare, and Transaction Costs*. VSWG: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*. 2001. № 88. P. 1-47.
32. North M. Geldumlauf und Wirtschaftskonjunktur im südlichen Ostseeraum an der Wende zur Neuzeit (1440-1570): Untersuchungen zur Wirtschaftsgeschichte am Beispiel des Grossen Lübecker Münzschatzes, der norddeutschen Münzfunde und der schriftlichen Überlieferung. Sigmaringen : J. Thorbecke, 1990. 276 p.
33. North M. A Small Baltic Port in the Earlly Modern Period: Elbing in the Sixteenth and Seventeenth Century. *Journal of European Economic History*, vol. 13, № 1, 1984, P. 117-127.
34. North M. The Hanseatic League in the Early Modern Period. *A Companion to the Hanseatic League*. 2015. P. 101–124.
35. Palmer A. W. Northern shores: A history of the Baltic Sea and its peoples. London : John Murray, 2005. 448 p.
36. Pelizzon S. Grain Flour, 1590-1790. *Review (Fernand Braudel Center).* 2000, vol. 23, № 1. P. 87–195.
37. Sharman J. C., Phillips P. A. Outsourcing Empire: How Company-States Made the Modern World. Princeton : Princeton University Press, 2020. 288 p.
38. Smith, E. Merchants: The Community That Shaped England’s Trade and Empire, 1550-1650. New Haven : Yale University Press, 2021. 376 p.
39. Stuart W. T. The early history of the Russia Company, 1553-1603. Manchester : Manchester University Press, 1956. 295 p.
40. Supple B. Commercial crisis and change in England, 1600-1642. Cambridge : Cambridge University Press, 1964. 296 p.
41. Szelagowski А, Gras N. S. B. The Eastland Company in Prussia, 1579-1585. *Transactions of the Royal Historical Society*, vol. 6. 1912, P. 163–184.
42. Tielhof, M. Van. The Mother of All Trades: The Baltic Grain Trade in Amsterdam from the Late Sixteenth to the Early Nineteenth Century. Leiden and Boston : Brill, 2002. 365 p.
43. Unger W. S. Trade Through the Sound in the Seventeenth and Eighteenth Centuries. The Economic History Review. 1959. vol. 12, №. 2. P. 206–221.
44. Wubs-Mrozewicz J. The Late Medieval and Early Modern Hanse as an Institution of Conflict Management. Continuity and Change. 2017. Vol. 32, no. 1. P. 59–84.
45. Zins H. England and the Baltic in the Elizabethan era. Manchester : Manchester University Press, 1972. 347 p.