

Кривонос Володимир Петрович, volodymyr9610@gmail.com,
ORCID ID 0009-0002-3082-226X,

к. істор. наук, доцент,
штат Нью-Джерсі, м. Кліфтон, США

ВСТАНОВЛЕННЯ ЦІН НА СХІДНІ ТОВАРИ І ПРИБУТОК ЛЬВІВСЬКИХ КУПЦІВ В ТОРГІВЛІ З ЛЕВАНТОМ (В СЕРЕДИНІ XVI-ПЕРШІЙ ПОЛОВИНІ XVII СТ.)

Анотація. У цій статті розглядається формування цін на східні товари на львівських ринках. У ній досліджується, як обставини, такі як постійні татарські набіги, пожежі, голод, неврожаї, епідемії чуми, пограбування та інші, впливали на ціноутворення, спричиняючи виснаження населення, руйнування міст і сіл, порушення торгівлі та торговельних зв'язків. Крім того, обговорюється вплив державної політики на ціноутворення на східні товари. Завдяки тривалим регуляторним зусиллям уряд встановлював ціни на всі східні товари, що надходили на львівський ринок з Леванту, та запроваджував механізми контролю для забезпечення їх дотримання. У статті також окреслено основні напрямки діяльності купців, спрямовані на отримання прибутку, та наведено приблизну оцінку їхньої норми прибутку.

Ключові слова: ціни, прибуток, торгівля, історія Львова, львівські купці, Левант.

Kryvonos V. P., volodymyr9610@gmail.com,
ORCID ID 0009-0002-3082-226X,

Ph.D., Docent,
New Jersey, Clifton, USA

PRICE SETTING FOR EASTERN GOODS AND PROFITS OF LVIV MERCHANTS IN TRADE WITH THE LEVANTE (MID-16TH - FIRST HALF OF 17TH CENTURY)

Abstract. This article examines the formation of prices for oriental goods in Lviv markets. It examines how circumstances such as constant Tatar raids, fires, famine, crop failures, plague epidemics, robberies, and others affected pricing, causing population depletion, destruction of cities and villages, and disruption of trade and trade relations. In addition, the influence of state policy on pricing for oriental goods is discussed. Through long-term regulatory efforts, the government set prices for all oriental goods entering the Lviv market from the Levant and introduced control mechanisms to ensure their compliance. The article also outlines the main areas of merchants' activities aimed at making a profit and provides an approximate estimate of their profit margin.

Keywords: prices, profit, trade, history of Lviv, Lviv merchants, Levant.

Постановка проблеми. Основною метою торговельної діяльності купця є одержання прибутку. Для львівських купців є середині XVI - першій половині XVII ст. головним джерелом прибутків була участь у посередницькій і транзитній левантійській торгівлі з країнами Європи. Такі купці займали в торгівлі панівну роль і одержання прибутку було їх основним завданням. Аналіз діяльності купців, результати їх торгових поїздок і торгових операцій, показують, що купці завжди, не приховуючи цього, наголошували на бажанні одержати прибуток. У кожному окремому випадку прибуток міг бути різним, на його розмір впливало чимало різних обставин і чинників. Важливе значення мали ціни, вони виявлялися різними, на, здається, подібні товари, на тому ж ринку. На ціну впливали різні обставини купівлі-продажу: хто кому продавав, хто купував, оптом чи в роздріб, за готові гроші чи в кредит, який у цей час був попит на дані товари, яка різниця між купівельною і продажною ціною товару на зовнішньому і внутрішньому ринках, на різних місцевих ринках, коливання цін на ринках та інші обставини. Вивчаючи причини, які впливали на львівські ціни, слід врахувати також політичні та інші події, які відбувалися на львівському терені і в цілому регіоні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідно відзначити, що формування цін на східні товари у межах львівського ринку мало свої особливості. Дослідники, які вивчали питання ціноутворення в Польщі у XVI ст., відзначають, що до середини XVI ст. підвищення цін було обмеженим. Пізніше ця тенденція стала загальною, вона охопила всі товари і тривала до початку XVII ст., коли ціни постійно зростали. Пояснюючи загальні причини підвищення, польський дослідник С. Гошовський відзначав, що головна причина цього – зміна співвідношення між попитом і наявністю товару [26]. Причини порушення такого співвідношення виявилися різні, слід враховувати події, які відбувалися у той час в Європі і в районі львівсько-levantійської торгівлі.

На сьогоднішній день в історіографії не має спеціальних досліджень про торговельні зв'язки українських земель з країнами Сходу. Деякі питання цієї проблеми висвітлені в працях істориків України (В. В. Грабовецького, Я. П. Кіся, І. П. Крип'якевича, Н. К. Кривоноста та ін.), Молдови (Подградської О. М.), Польщі (Дзюбінського А., Лозинського В.). Певна увага звернена на публікацію архівних матеріалів. Так, у 1969 р. Я. Р. Дашкевич, вивчаючи українсько-вірменські зв'язки, підготував і опублікував матеріали, які зберігаються у ЦДІАЛ. До публікації увійшло 59 документів першої половини XVII ст. У 1990 р. В. М. Кравченко та Н. М. Яковенко

опублікували документи про торгівлю України в XIV–середині XVII ст. Головну увагу упорядники звернули на розвиток внутрішньої торгівлі України, на торгівлю з країнами Сходу звернена значно менша увага. Отже, на сьогоднішній день поза увагою дослідників, читачів, усіх тих, хто цікавиться історією України, залишається важливий напрямок зовнішньополітичних зв'язків України в період середньовіччя.

Виклад основного матеріалу. Як і інші країни Європи, Польща в XVI ст. переживала “революцію цін”, різке їх підвищення на товари першої необхідності, у зв'язку з інтенсивним напливом дорогоцінних металів, головним чином золота і срібла з Америки до Європи. Особливо помітне зростання цін відбулося в другій половині XVI ст. після відкриття великих запасів срібла в Потосі у 1545 р. Оскільки золота і срібла в Європі стало багато, вони подешевшали, а ціни на товари першої необхідності, особливо на продовольчі, почали зростати. В різних країнах “революція цін” діяла не в один час, підвищення відбувалося у міру напливу золота і срібла. В Польщі друга половина XVI ст. виявилася періодом інтенсивного підвищення цін, яке закінчилося на початку XVII ст. На Балканах і в Туреччині “революція цін” стала помітною ще пізніше. Найбільше ціни зросли на вироби сільського господарства, сировину і споживчі товари. Оскільки дорогоцінних металів стало більше, вони подешевшали, ціни зросли. На різні товари таке зростання було різним, оскільки існували й інші причини, які впливали на них. Зокрема, це напружені відносини, і війни з Туреччиною, і безперервна боротьба за владу у Волощині, постійні напади татар, у зв'язку з чим дорога на Балкани часто була закрита. Сильні татарські напади спостерігалися в 1524, 1549, 1575, 1576, 1589, 1612, 1620, 1624, 1640, 1644 рр. Татари доходили до найближчих околиць міста, навколишня територія і торгівля були зруйновані, торговельні зв'язки перервані, ціни на сільськогосподарську продукцію та інші товари першої необхідності зростали [26].

На розмір цін впливали часті періодичні пожежі в місті, серед яких найбільші відбулися в 1527, 1538, 1565, 1571, 1576, 1578, 1581, 1584, 1603, 1605, 1607, 1616, 1620, 1626, 1634, 1637, 1640, 1645, 1648 рр. Не всі вони мали однакове значення, але, наприклад, у 1527 р. пожежа доценту знищила всю готичну забудову старого міста, за винятком костелу, ратуші і міської вежі [2, с. 44]. Разом із дерев'яними будинками старого Львова повністю зникає і його німецький характер. Пожежа стала умовною межею між готичним (німецьким) і ренесансним (італійським) Львовом. Наприклад, у 1504 р. згоріли вулиця Сербська, Жидівська, воскобійня, міські стайні і 7 башт. У 1511 р. після великої пожежі король звільнив місто на 6 років від податку. В 1538 р. вигоріла вся Вірменська вулиця, в 1565 р. згоріли ринкова площа, шпиталь, нижній замок, частина Краківської вулиці, Шевська і Пекарська. В

1571 р. згоріла східна частина міста, в 1584 р. знищено вогнем 36 будинків, у 1603 р. пожежа, яка почалася в броварні Мельхіора Сцібора, зруйнувала всю вулицю біля нижнього замку, в 1605 р. відбулися пожежі в місті і на Краківському передмісті, в 1616 р. вогонь знову знищив останнє передмістя. Крім приватних будинків, були зруйновані костели Діви Марії, Бенедиктинок, св. Івана Хрестителя, церкви св. Онуфрія, св. Якова і монастир. У 1626 р. горіли будинки на Єврейській і Руській вулицях. У 1637 р. була настала суха весна, відбулися пожежі і вигоріли міста Сокаль, Белз, Крилів, Самбір, передмістя Яворова, Судової Вишні, а у Львові значна частина Галицького передмістя [2, с. 48]. В 1639 р. знову це сталося з великою частиною цього передмістя. Численні пожежі негативно впливали на торгівлю, торговельні зв'язки, на зростання, що стосувалося всіх товарів. Періодично в околицях Львова спостерігалися неврожаї, голод, інші стихійні лиха, які впливали на таке підвищення цін. В “Хроніці” М. Бельського вказано, що “...1571 рік був дуже неврожайний, багато людей померло з голоду” [24, с. 587]. Великий неврожай спостерігався в 1625 р., дощі і повені – в 1533-1535 рр., які привели до підвищення цін у Львові [26, с. 132]. Ці стихійні лиха сприяли поширенню епідемії холери і чуми, що відомі як “морове повітріє”. Низький рівень тодішнього медичного забезпечення сприяв тому, що епідемії періодично прокочувалися територією Туреччини, Ірану, Балкан, країн Європи, захоплюючи Львів. Польська дослідниця Л. Харевічова нарахувала близько 20 епідемії у місті, які спалахнули в 1547, 1569, 1573, 1584, 1588, 1590-1593, 1594, 1597, 1599-1603, 1614-1615, 1620, 1623, 1625, 1629, 1631, 1642, 1648, 1650 рр. [25]. Після вивчення архівних матеріалів, нами встановлено, що Львів у той період дійсно спустошувався більше 20 разів. Розміри і наслідки цих епідемії виявилися різними, але в 1614-1615рр. “до Турок проїзду не було”, тобто торгівля припинилася [6]. В 1623 р. пошесть, вогонь, голод і війна руйнували місто. З Кракова священик ордену кармелітів заніс до Львова епідемію, яка швидко поширилася по місту, передмістях і околицях. Припинилися всяка торгівля і ремесла, обірвалися соціальні зв'язки, всі, хто міг, тікали звідси, шукаючи порятунку в Бережанах, Рогатин [6], Замості [6], Ставчанах [6] та інших навколишніх селах і містах. Але, втікаючи, міщани розносили і епідемію. Хроніст Зиморович вказує, що від цієї епідемії загинуло до 20 тисяч осіб [35].

Чимало людей вмирали вдома, на вулицях і дорогах. У місті ще лютувала епідемія, коли вдерлися татари. Вони спустошили околиці Львова і захопили в полон багато міських жителів, які ховалися від пошесті в навколишніх селах. У 1624 р. торгівля зі Сходом для львівських купців була перервана, дорога була закрита [19]. Подібні епідемії періодично вражали Константинополь та інші міста Туреччини [10], Італії, Польщі, Ірану та інших країн. Так, у 1571 р. в Ірані прокотилася епідемія чуми, спостерігалися сильні неврожаї і голод,

весною 1647-1649 рр. на Балканах поширилась епідемія чуми і лише в Стамбулі, за турецьким даним загинуло до 160 тисяч людей, в Далмації - 10 тисяч. Львівські купці, спілкуючись із купцями різних країн у Леванті, які часто вже були хворими, заражались хворобою і завозили її до Львова [35, с. 289]. Відомо, що в 1642 р. морову хворобу до міста завіз із Туреччини купець Михайло Алвезій [8]. Такі постійні епідемії негативно впливали на торгівлю, всі зв'язки припинялися, товарів не доставляли, ціни зростали. Після епідемії 1594 р. львівський купець Якуб Захнович писав, що “цього року не заробив нічого, торгівля припинилась, прибутку не було” [8, арк. 210].

Таким чином, різні стихійні лиха, які періодично вражали регіон Львова, країни Європи і Сходу, негативно впливали на розвиток торгівлі, переривали торговельні зв'язки, товари не надходили, ціни на них зростали. Значний вплив на розмір прибутку купців мала політика Польської держави з формування цін. Ця політика захищала інтереси шляхти, яка поставляла на ринок велику кількість продукції зі своїх маєтків. У боротьбі з міщанами шляхта використовувала політичну владу. Ще в 1496 р. шляхта рішенням Петрковського сейму була звільнена від внесення митних оплат за товари, які везли з власного господарства, і за ті, які куплені для власних потреб. При цьому потрібно було дати лише присягу, що дані товари належать шляхтичу [31]. Важлива роль у здійсненні контролю за митною політикою на місцях відводилася воєводам. Так, уже конституція 2 березня 1507 р. доручила їм у своїх землях видавати такси і встановлювати ціни головним чином на місцеві товари. Але воєводські такси не регламентували ціни на продукцію, яку продавала шляхта, вони знижували ціни лише на товари, виготовлені ремісниками, і контролювали ціни на привезені іноземними купцями. Таким чином воєводи і підвоєводи впливали на розвиток ремесла і торгівлі, купці і ремісники залежали від них. Довільно знижуючи ціни на їх товари, воєводи могли розорити і знищити розвиток місцевого ремесла і торгівлі. Щоб уникнути цього, їм треба було платити. Проводилася політика встановлення контролю за торгівлею іноземними товарами, в 1505 р. права воєвод встановлювати ціни поширили і на закордонну продукцію. В 1525 р. король видав особистий тариф цін на закордонні товари, але права воєвод не були повністю ліквідовані. На сеймі 1563 р. шляхта добилася права нормувати ціни на продукцію. Для цього в кожному воєводстві були створені комісії з представників шляхти, контроль здійснювали підвоєводи [28]. Така політика сприяла зміцненню економічних позицій шляхти в торгівлі, шляхетська таксація цін підривала і руйнувала ремесло, торгівлю і міста. На товари, які купувала шляхта, встановлювалися низькі ціни, в той час, як свої товари шляхта могла продавати вільно. Юридичною підставою для таксації цін на ринках були універсали воєвод, узгоджені з діючими

митними статутами та поборовими універсалами. За їх порушення карали штрафом, конфіскацією продукції і навіть забороняли займатися ремеслом.

Важливу роль в обмеженні прав зіграли рішення Петрковського сейму 1565 р., згідно з якими польським купцям забороняли їздити торгувати за кордон, вивозити товари і ввозити їх з-за кордону до країни [33]. "Ніяких товарів, малих і великих не можна вільно купцям нашим місцевим вивозити за кордон, лише іноземні купці самі мають право з усіма своїми товарами прибувати на місця складські, там брати різні товари, вантажити і везти туди, куди потрібно, заплативши всі оплати" [20]. Забороняючи місцевим купцям їхати за кордон, сейм планував залучити іноземних купців прибувати на внутрішній ринок країни і купувати місцеві товари безпосередньо в шляхти, не потребуючи міст і місцевого купецтва. Шляхта широко користувалася правом встановлювати тверді ціни на продукцію, в тому числі і на іноземну. В Конституції Петрковського сейму 1565 р. "Устава на вагу і міри" в розділі "Обов'язки воевод щодо устав на товари" вказано: "усім воеводам слід принаймні двічі на рік складати устами цін на товари, викликавши до себе старост тих міст, у яких діятимуть згадані устами цін" [3]. Складені ціни встановлювалися в межах ринків на видному місці і відображалися спеціальних таблицях, вони були там від ранку до вечора, за цим доглядали дозорці і "тієї устами всі мали дотримуватись під страхом штрафу 14 гривень" [12]. Контроль за виконанням прийнятих рішень здійснював підвоевода. Зокрема, у Львові воевода два рази в рік встановлював ціни на всю продукцію, в тому числі і на привезену іноземними купцями. Але органи влади і створені комісії не знали вартості виготовлення східних товарів та вартості їх перевезення до Львова і через це не могли встановити ціни на доставлене. Щоб обмежити зростання ціни, її встановлювали зі слів самих купців, які привезли продукцію і які торгували нею. Купецькі реєстри містили дані про вартість доставлених товарів і те, де вони куплені. Східні купці приносили на ратуші присягу і ручалися, що вся привезена продукція занесена в реєстр, що її вартість відповідає вказаній у реєстрі, що всі понесені ними при доставці до Львова витрати є такими, як зазначено в реєстрі. На основі цього влада, щоб компенсувати дорожні витрати купців і разом з тим утримати ціни на певному рівні, встановлювала максимальний розмір ціни, за якою мали право продавати привезене. В таксах, що видавалися, було вказано, що купці "на кожному талярі 10 грошів будуть мати", тобто при продажі товару дозволялося підвищувати ціну на 10 грошів на кожному талярі його вартості. Виняток становили турецькі коні, в торгівлі якими виникала можливість одержання значно більших прибутків. Очевидно, воеводські комісії, визначаючи ціни на східні товари, занижували їх розмір, що викликало скарги купців. У зв'язку з цим король Стефан 10

лютого 1581 р. попередив воеводу Руського Гієроніма Синявського, щоб не встановлював на продукція східних купців довільно занижених цін [22]. Правда, треба відзначити, що і такі купці теж не завжди дотримувалися визначених таксами цін на східні товари, продавали їх дорожче, і не завжди це робилося таємно. Часто східні купці за довільними цінами збували привезене не на ринку, а в заїжджих дворах, в юридиках, в будинках міщан, в яких зупинялися, або просто на вулицях. Наприклад, фунт гвоздики в 1567 р. по тарифу коштував 1 червоний злотий, купці продавали по 57,3 грошів. Фунт імбіру мав вартість 20 грошів, збували його по 24 грошів. Отже, в державі контроль за торгівлею східних купців був явно недостатній. Як відзначають дослідники, в Польщі чимало прийнятих рішень Конституцій на практиці не виконувалися, встановлені тарифи залишалися на папері [32]. В 1620 р. на Варшавському сеймі було зазначено, що “від підвищення цін на іноземні товари коронні жителі до великих втрат, а Річ Посполита до знищення приходять” і тому сейм ухвалив, скільки має коштувати лікоть оксамиту, атласу, адамашку, табіну, китайки, полшкарлату, полгранату, фалендишу, скільки мають платити за вироби срібні і золоті, за матерії шовкові і за всі види східних кобїрців [34]. Отже, одна і та сама такса зобов'язувала у всій Польщі і навіть у Литві, незважаючи на транспортні витрати, продавати товари за однією ціною. Це було відчутним ударом по купцям країни і вони намагалися захищати свої позиції. Купці Вільно давали інструкцію своїм купцям на сейм, в якій твердили, що “єдиної такси купецьких товарів, які аж з Індії, з Іспанії, Франції, Англії, Шкотії, Швеції, Данії, Німеччини, Рагузи, Москви, Італії, Турок, Вірменії, Персії, до нас ідуть – ніде по всьому світу не бувало”. Купці переконували, що важко оцінити товари, які в нас не родять і через піратів багато гине на морі і від розбійників на суші. Крім того, відмінності ваги в кожній державі є досить значними. Різними є лікті іспанські, французькі, італійські, німецькі, польські. Польський дослідник Ян Пташнік доводив, що навіть в самій Польщі теж існують відмінності, бо “різні є лікоть краківський, гданський, ельблонгський, литовський, львівський, та різні на Русі” [29].

Вирішальне значення для встановлення вартості в Речі Посполитій мали рішення, прийняті на коронаційному сеймі 1633 р., де були створені чотири митних комісії з підготовки цін на східні товари: в Любліні, Львові, Кракові та Познані. Зміст прийнятої конституції, її особливості і відмінності від усіх попередніх вивчав польський дослідник В. Рольний [30].

Рішення Конституції 1633 р. відрізняються від прописаних в інших конституціях тим, що вони торкаються лише змін на закордонні товари, а також тим, що вони визначали район діяльності для кожної комісії. Львівська комісія контролювала купців, які прибували з

Туреччини і з Волощини, Люблінська комісія – їхній рух із Москви та з Ліфляндії, Краківська – купців, які везли товари з Сілезії та з Угорщини, Познанська – з країн Прибалтики, Пруссії та Помор'я [34, с. 382]. Кожна комісія мала в своєму розпорядженні список продукції, яку провозили через митниці з відповідних країн. На ці товари комісія встановлювала ціни, на основі яких митниця стягувала з них оплати. Члени львівської комісії готували таксу продукції і ціни на неї при допомозі львівських купців, які торгували зі Сходом. Членами комісії були 2 греки: Габріель Лангіш і Константин Медзапета; 4 вірмени: Якуб Манчукович, Григорій Дерлукашевич, Аведик Полбовський і Юхно Томанович; і 4 євреї: Желік Маєрович, Симон Йозефович, Вольф Лазарович і Марк Мошкович. На основі купецьких реєстрів члени комісії склали перелік і таксу східних товарів, за які гроші вони куплені на Сході, які дорожні витрати понесені купцями при їх перевезенні до Львова і в талярах левкових по 80 грошів у кожному встановили ціни на всі східні товари. Важливим у цій постанові був вказаний асортимент східної продукції, саме ця продукція і складала львівський імпорт. Крім того, мало значення, що в підготовленому списку по кожному товару спочатку зазначено його вартість і витрати на купівлю, з врахуванням перевезення, а поруч подано ціну, за яку товар має бути проданий у Львові. Тобто складена такса дає змогу показати різницю між цінами закордонними та місцевими і прибутки купців від торгівлі східною продукцією. Після того комісари відразу ж прийняли від цих купців присягу, затвердили таксу товарів і вона відразу ж була виставлена у межах ринку на спеціальних таблицях. В актових матеріалах міста вона зафіксована як “Реєстр товарів і речей турецьких, коштів, витрат і такси”, діяла до кінця XVII ст. [7]. Такса товарів 1633 р. давала можливість продавати східну продукцію, взяту разом із витратами, за такими цінами:

- Кобірець Малік-паша кращий, взятий разом з витратами, коштує талярів 12//5, має бути проданий за 14 талярів і 5 грошів. Гірший кобірець - за 12 талярів.

- Кобірець *slupiasty* з витратами коштує 10 талярів, повинні платити талярів 11//20. Гірший - 10 талярів.

- Кобірець турецький, простий, жовтий, коштує з витратами 7 талярів, потрібно платити талярів 7//5 і 30 грошів. Гірші кобірці - менше таляром.

- Килим (кобірець для оббиття) простий, турецький коштує з витратами 4//5 таляри, повинен бути проданий за 5 талярів і 5 грошів.

- Килим перський, коштує з витратами 9 талярів, продавати за 10 талярів і 10 грошів. Гірший - менше таляром.

- Шовку різного, дертого, лібра коштує 3//5 таляри, продавати за 3//5 таляри і 35 грошів.

- Гіршого шовку - 3//5 таляри.

-Шовку крученого лібра коштує 4//5 талари, продавати за 5 таларів і 5 грошів. Гіршого - 4//5 талари.

-Златоглав важкий, багатий, на білому дні, коштує 160 таларів, продавати за 180 таларів.

- Златоглав гіршої якості, на білому дні, в більш дрібний узор, коштує 128 таларів, продавати за 144 талари. Гірший златоглав - 10 таларів менше.

- Златоглав легкий, на шовковому дні коштує 77 таларів, продавати за 87//5 таларів і 30 грошів. Гірший - 8 таларів менше.

- Шафрану кіпрійського фунт коштує 4 талари, продавати за 4//5 талари. Гірший шафран - повні 4 талари.

- Ямурлук кращий коштує 37 таларів, продавати за 41//5 таларів і 10 грошів. Гірший продавати менше на 4 талари.

- Камлот кращий в цілій штуці коштує 18 таларів, продавати за 20 таларів і 20 грошів. Гірший - на 2 талари менше.

- Мухаїр міський, двохнитний в штуці коштує 11 таларів, продавати за 12 таларів 30 грошів. Гірший - на 2 талари менше.

- Мухаїр ангурський, одноститний в штуці, коштує 7//5 таларів, продавати за 8 таларів 35 грошів. Гірший - на 1 талар менше.

- Мухаїр ангурський коштує 2 талари, платити 2 талари 20 грошів.

- Чамлот ангурський чорний, коштує 12 таларів, платити 13//5 таларів. Гірший - 1//5 таларів менше.

- Ковдра сакезька коштує 26//5 таларів, платити 29//5 таларів 25 грошів.

- Сап'ян червоний, заморський коштує 1//5 таларів, платити 1//5 таларів 15 грошів.

- Сап'ян жовтий заморський коштує 2 талари без 20 грошів, платити 2 талари.

- Хутро єгипетське коштує 14//5 таларів. Платити 16//5 таларів 15 грошів. Гірше - на 2 талари менше.

- Турецького тягнутого золота цівка коштує 1//5 талари, платити 1//5 талари 15 грошів.

- Пояс плетений константинопольський, кожні три лоти коштує талар без 10 грошей, платити повний талар.

- Пояс сакезький, лотов три коштує 2 талари без 20 грошей, платити 2 талари.

- Багазея (матерія бавовняна) перська штука коштує 2 талари без 20 грошей, платити 2 талари 7,5 грошів.

- Багазея турецька, штука коштує 2 талари, платити 2 талари 20 грошей.

- Капа (шкіра вичинена) всяка коштує 1 талар, платити 1 талар 10 грошей.

- Завой (східна шапка, тюрбан) тонкий, край шовковий feratani коштує 9 таларів, платити 10 таларів і 10 грошів.

- Завой з золотим краєм коштує 6 талярів, платити 6//5 талярів 20 грошів.
- Газа краща, тонка і велика, ліктів 36 коштує 17 талярів, платити 21 таляр.
- Середня газа - 12 талярів, гірша - на 3 талари менше.
- Коцик коштує 1 таляр, платити 1 таляр 10 грошів. Коцик товщий - 1 таляр без 10 грошів.
- Полотенце перське, з листям на ковдри коштує 2//5 талари, платити 2//5 талари 25 грошів.
- Полотенце перське, вузьке коштує 2 талари без 20 грошів, платити 2 талари і 8 грошів.
- Чемберів месопотамських, 14 хусток коштують 3 талари, платити 3 талари 30 грошів. Гірші - по 2//5 талари.
- Чемберів мосульських (від міста Мосул над Тігром) простих 20 хусток в штучі, коштують 2 талари, платити 2 талари 20 грошей. Гірші - 2 талари.
- Кожух тонкий, нестрижений, турецький, коштує 5//5 талярів, платити 6 талярів 15 грошів.
- Кожух стрижений, гірший коштує 4 талари, платити 4//5 талари.
- Завой газа середній, коштує 9 талярів, платити 11 талярів 20 грошів.
- Рись окрема, середня, коштує 9 талярів. Платити 11 талярів 20 грошів.
- Рись краща, коштує 36 талярів, платити 40 талярів 20 грошів.
- Рись гірша, коштує 8 талярів, платити 9 талярів.
- Блям (штука хутра певної міри) рисі хребтового, кращого, коштує 158 талярів, платити 176//5 талярів 20 грошів.
- Блям рисі хребтового, середнього, коштує 128 талярів, платити 143//5 талари 30 грошів.
- Блям рисі хребтового, гіршого, коштує 120 талярів, платити 142//5 талари.
- Блям рисі вушкового, кращого, коштує 275 талярів, платити 308//5 талярів 9 грошів.
- Блям ножкового середнього коштує 215 талярів, платити 241 таляр 30 грошів.
- Блям рисі ножкового, гіршого, коштує 180 талярів, платити 200//5 талярів.
- Кобірця диванського лікоть кращого коштує 2 талари, платити 2 талари 20 грошів. Один лікоть гіршого - менше на 20 грошей.
- Кобірець хорасанський коштує 14 талярів, платити 15//5 талярів 10 грошів.
- Паси мукадинські, кожні два loty коштує 1 таляр без 20 грошей, платити 1 таляр.

- Кіесе (коц або гуня) краща персидська, сіра, широка, велика, коштує 21 таляр, платити 23//5 таляри 10 грошей.

- Такі ж кіесе менші, коштують 10 талярів, платити 11 талярів 20 грошей.

- Такі ж кіесе гірші, коштують 8 талярів, платити 9 талярів.

- Коци білі, косматі, ангурські коштують 12 талярів, платити 13//5 талярів 30 грошей.

- Опончі (плащ) турецький, кольоровий, коштує 7 талярів, платити 7//5 талярів 30 грошів.

- Лук сакезький кращій, коштує 10 талярів, платити 11 талярів 20 грошів.

- Лук константинопольський коштує 5 талярів, платити 5//5 талярів 10 грошів.

- Лук простий, коштує 3 таляри, платити 3 таляри 30 грошів.

- Дека турецька, червона, краща, коштує 5 талярів, платити 5//5 талярів 10 грошів, а гірша - за 5 талярів.

- Дека (прикриття на коня) краща, коштує 2 таляри, платити 2 таляри 20 грошів. Гірша - за 1//5 таляра.

- Бавовни камінь коштує 4//5 таляри, платити 5 талярів 10 грошів.

- Фарба на коня, камінь по 8 злотих, тобто 3 таляри, платити 3 таляри 30 грошів.

- Ладан, камінь з заробком і видатками коштує 26 талярів без 20 грошей.

У таксі встановлювали також ціни на товари, що вказані в ній як "Волоські товари", але мають пряме відношення до нашої теми. Зокрема, було вказано, що якщо:

- Вина півкуфи коштує 17 талярів, платити треба 20 талярів.

- Ізюму камінь коштує 3 таляри, платити 3//5 таляри.

- Фіг камінь коштує 3 таляри, платити 3//5 талярів.

- Віцини камінь коштує 1 таляр, платити 1 таляр 20 грошей.

- Короп солений дунайський коштує півталяра, платити півталяра 10 грошей.

- Горіхів турецьких камінь коштує 2 таляри, платити 2 таляри 20 грошей.

- Габа (грубе біле сукно) гірше коштує 3 таляри без 20 грошей, платити 3 таляри 20 грошей.

- Габа краща - коштує 3 таляри, платити 3 таляри 30 грошей.

- Анісу камінь коштує 3 таляри, платити 3//5 таляри 12 грошей.

- Сап'ян червоний турецький коштує 1//5 таляри 15 грошей, мають платити 2 таляри без 10 грошей.

- Сап'ян волоський, жовтий, сучавський коштує 1 таляр, платити 1 таляр 10 грошей.

- Фунт шафрану простого турецького коштує 3 таляри, платити 3 таляри 30 грошей.

Іншої продукції купці не подали до реєстру, і вона не вказана в ньому. Деякі турецькі товари в цій таксі не мають відмінностей між вартістю і продажною ціною, зокрема: зброя, сідла, оправлені шаблі, сагайдаки, луки, стріли, балти (сокири), чекани (зброя, подібна до сокири), мечі, бунчуки (кінські хвости, які носили замість прапорів), лямпорти, тигриси, буздугани, місьюрки, чапраки (прикриття на коня) та інша подібна продукція. Якщо купці доставляли те, чого немає в даній таксі, вони зобов'язані були відразу ж прийти до старости і дати присягу на ратуші, що всі привезені товари занесені в реєстр, що вартість привезених товарів відповідає вартості товарів, записаних у реєстр, вказати, скільки чого привезено, його вартість і накладні витрати. Щоб компенсувати дорожні витрати і разом з тим утримувати ціни на певному рівні, влада дозволяла від усього прибутку з кожного таляра брати 10 грошів. Тобто при продажі товару купці могли підвищити його ціну на 10 грошей на кожному талярі його вартості і таким чином прибуток складав 10-15%. Що стосується східних коней, на яких мали і найбільші витрати, і найбільші прибутки, то певної суми, яку повинні були брати при продажі тих коней, не встановили. Тому всі, хто приводив коней і приводитиме, повинні показати їх перед старостою і в ратуші дати присягу, за яку суму турецького коня будуть продавати у Львові, ці показання записати. Таким способом польська влада встановила ціни на східні товари. Посиливався і контроль за виконанням прийнятої постанови. 27 квітня 1643 р. львівський уряд отримав лист від короля Владислава IV з повідомленням прислати своїх уповноважених до Варшави на засідання комісії по встановленню цін на іноземні товари [21]. Так влада здійснювала контроль за цінами. В цілому прибуток, визначений комісією східним купцям, складав 112-125%. Виняток становила торгівля кіньми, де за всі дорожні витрати, небезпеки і мита купцям, які приводили коней, комісари дозволили додавати не по 10 грошів, а по півталяра з кожного таляра, тобто тоді могли “на двох талярах одержувати третій таляр”. І, якщо купець дешевше продати не може, то і дорожче продавати жоден купець не може. Таким чином владою було встановлено ціни на східні товари і встановлено розмір прибутку, який східним купцям дозволялося одержувати за їх продаж. В цілому львівські купці, що торгували з Левантом, знаходилися в однакових умовах. Свої товари вони продавали за цінами, які були встановлені в країні. За подібну продукцію платили однаково, перевезення і доставка коштувала приблизно однакових транспортних витрат. Знаходячись під постійним взаємним контролем, купці не могли продавати товар дешевше і купувати його дорожче і тим самим збивати ціну. Таким чином, умови торгівлі сприяли тому, що купцям міста або цілої держави було забезпечено одержання однакової норми прибутку. Але успіх торгової діяльності значною мірою залежав також від особистих властивостей,

кмітливості, хитрощів, енергії, вміння швидко орієнтуватися в ситуації і знайти правильне рішення, швидко і вигідно купити товари і дорожче продати їх. Бажаючи одержати більші прибутки, купці враховували різницю вартості продукції у різних районах Сходу, чимало їх, торгуючи в Константинополі, “шукаючи живності”, їхали до Ангурії, до інших міст, до Ірану та Індії. Так вчинив Миколай Вартикович, коли в 1577 р. “для шукання живності” він, торгуючи в Константинополі, вирушив до Індії [13]. Намагаючись уникнути посередників і конкуренції, львівські купці їхали в райони виготовлення товарів, де купували продукцію у безпосередніх виробників за дешевшими цінами й одержували максимальні прибутки. Правда, при цьому зростали оплати за перевезення, додаткові труднощі і небезпеки на дорогах. Але, незважаючи на це, купці відправлялися в далеку путь. Подібним чином вчиняли, продаючи східні товари в містах Польщі. Наприклад, в кінці XVI ст. одна бельня білого чотиринитного чамлоту в Ярославі коштувала 544 злотих, а в Торуні - 608 злотих. Тому львівські купці східний чамлот часто продавали в Торуні і в Гданську. Купці були завжди добре проінформовані про ситуацію на ринках Сходу та в містах Польщі і намагалися привезти потрібні товари в потрібний час. Вони ніколи не ділилися планами з іншими, що будуть робити зі своєю продукцією, куди будуть її доставляти і кому продавати, за якою ціною. Листи купці пересилали через надійних людей у конвертах, скріплених кількома печатками. Відомий випадок, коли в 1599 р. Захаріаш Івашкович відправив із Константинополя до Львова свої товари з Григорієм Томановичем і дав такий конверт. У дорозі Григорій розкрив його, прочитав листи і зрозумів плани Захаріаша. На судовому засіданні Захаріаш заявив: Григорій вчинив як злодій, що заліз до чужої кишені [13, аркю 761]. При перевезенні товарів купці намагалися уникнути оплати мита та інших платежів. Деякі мали на митницях “своїх, довірених” митників, послугами яких вони користувалися. За окрему плату працівники митниць сприяли, пропускаючи товар без оплат. Траплялося, що купці в своїх інструкціях, виданих факторам, які їхали на Схід, відкрито радили їм “уникати сплати мита яського і стамбульського” [13, арк. 962]. Опікуни дітей Христофора Давидовича, посилаючи в 1628 р. факторів до Ангурії, наказували їм “біля Дунаю, як того звичай чинить, товари з кількох возів на один зложити і так до берега Дунаю їхати” [13, арк. 1106]. Так купці чинили в різних країнах Європи, митники знали про це і по-своєму реагували на хитрощі. При переїзді через мости, біля митниць, дорогу мостили кругляками дерев. Перевантажені вози часто ламалися і перекидалися. Згідно зі старими феодальними правилами, які в багатьох місцях діяли, товари, які впали на землю з перекинутих засобів пересування, конфісковували, діяв принцип “що з воза впало, то пропало”. В іншому випадку, щоб обійти вимоги права складу, купець видавав свій товар за власність

шляхтича або місцевого купця, які звільнялися від цих вимог. Проти таких дій у 1658 р. був виданий декрет короля Яна Казимира [27].

Особливістю торгівлі купців Львова з Левантом виявилось наступне: серед східних товарів значне місце займали ті, які мали невелику вагу, становили велику цінність, користувалися попитом і забезпечували значні прибутки. Торгівля такою продукцією при значних дорожніх труднощах і ризику перевезення на великі відстані давала можливість покрити всі витрати й одержати дохід. Торгівля зі Сходом була такою прибутковою, що однією успішною поїздкою купці покращували своє матеріальне становище. В 1604 р. Георгій Івашкович скаржився на судовому засіданні, що він уже два роки не міг поїхати до Турок. За цей час він міг би 4 рази обернутись і заробив би кожного разу по 3000 левкових [11]. Львівські купці, щоб покрити товарний дефіцит при купівлі східних товарів, завжди мали при собі певні грошові суми. Крім того, всі львівські купці, які торгували на Сході, постійно брали там, у місцевих купців і лихварів, гроші і товари в кредит. Отже, торговий баланс був пасивним для Львова.

Успішний розвиток торгівлі значною мірою залежав від самого купця, його енергії та ініціативи, львівські купці проводили торгові операції швидко й інтенсивно, намагалися щороку з'їздити на Схід. Деякі протягом року вирушали у дві і навіть три поїздки [18]. Більшість заможних купців відправляли факторів із своїми товарами в турецьку дорогу, а деколи наймали двох і більше факторів, які по два-три рази в рік відправлялися у торгові поїздки, що свідчить про торгову активність [18, арк. 204-209]. Купець Аведик Костович у 1642 р. заявляв: "в своєму будинку він жив мало, бо майже щорічно їздив до Турок, в його будинку жила наречена" [18, арк. 949]. Умови торгівлі зі Сходом, караванна організація перевезення товарів на далекі і небезпечні відстані змушували оперативно вирішувати всі питання, пов'язані з торгівлею. Документи свідчать, що каравани купців зі Львова на Схід відправлялися регулярно, майже кожного місяця, причому часто перетиналися в дорозі, один із них їхав на Схід, інший – повертався до Львова. Періодично львівські купці з одного каравану зустрічалися в Константинополі з представниками іншого [18, арк. 1019]. Щоб встигнути до від'їзду каравану, купці докладали значні зусилля, вирішували потрібні питання і в призначений час відправлялися в дорогу. Хто не встигав з'ясувати все до від'їзду, той залишався вдома. Так, у кінці XVI ст. купець Василь Філіпович щороку вирушав у поїздки на Схід, а в 1596 р. і 1597 р. він це зробив по два рази [18, арк. 587]. Зокрема, жваву торгівлю проводив і Христофор Томанович. Так, 26 квітня 1613 р. разом із караваном купців він відправився на Схід. Повернувшись із турецької дороги, він продав привезені товари, купив потрібні, зібрав гроші і 27 вересня цього ж року знову разом із караваном вирушив на Схід [18, арк. 798]. Враховуючи, що на дорогу до

Константинополя потрібно близько 40 днів і стільки ж у зворотну сторону, що на купівлю товарів у Константинополі львівські купці витрачали до 4-х тижнів, Христофор Томанович повернувся до Львова в кінці серпня. Він мусив продати привезені товари, розрахуватися з боргами, купити потрібні товари, заготовити гроші з тим, щоб підготуватися в дорогу і 27 вересня разом із караваном знову відправитися до Константинополя. Таким чином, вдома він майже не знаходився, на відпочинок зовсім не мав вільного часу. В документах Львівського братства вказано: на сесіях часто частина купців була відсутня, бо вони були “в дорозі”, тобто в торгових поїздках, що вважалося поважною причиною [1]. Привезені східні товари львівські купці прагнули продати якнайшвидше на ярмарках польських міст, використовуючи при цьому різні форми обміну, в т.ч. і кредитну. Так, Урбан Убалдіні доставленим торгував в Ярославі, Кракові, Перемишлі, Любліні, Варшаві, в Мазовії [9], Норбег Попович і Асвадор Тарафацький – у Любліні, Гданську, Торуні, Гнезно, Ярославі, Варшаві [9, арк. 138; 19, арк. 209]. Звичною була ситуація, коли купець продавав товари в одному місті, а його фактори – в іншому. Так, в кінці XVI ст. Микола Бернатович торгував у Львові, один його син – у Гданську, другий – в Кракові, третій – в Гнезно, їх фактор, Марк Давидович перебував у Москві, а фактори Георгій Івашкович – в Ангурії, Захаріаш Івашкович – у Константинополі [14, арк. 874]. Таку інтенсивну торгівлю львівські купці проводили протягом багатьох років. Часто вони вирушаючи на Схід, відкрито заявляли, що “їдуть в турецьку дорогу за поживою”. Голуб Івашкович, відправляючи в 1617 р. фактора до Турок із хутром, наказував йому в інструкції “продайте, щоб з пожитком було” [18; 19]. Не завжди купці хотіли іти свідками на судові засідання: про це свідчить заява львівського вірменина Яна Вартерисовича, якого викликали свідком на засідання суду: “Я людина купецька, маю що робити, не думати про чужі справи. Досить я маю забав і труднощів, а тут мушу на ратуші кілька годин чекати, час даремно тратити” [18; 19]. З наведених прикладів видно, скільки енергії, часу та уваги віддавали купці на питання торгівлі, яка була основою їх існування. Вивчивши торгівлю львівських купців, можна встановити основні сфери їх діяльності в погоні за одержанням прибутку, в загальних рисах встановити приблизний розмір доходу (“пожитку”), звернути увагу на товари, якими було вигідно торгувати, від чого залежав прибуток. Але слід підкреслити, що в кожному окремому випадку дохід купця був досить проблематичним. Часто поїздка на Схід закінчувалася пограбуванням, втратою всіх товарів або загибеллю. Значним попитом на ринках Європи користувалися східні сукна чамлот і мухаїр, торгівля ними була прибутковою для львівських купців. Так, у 1590 р. Якуб Захнович одержав 13 бельн “ангурського товару” на суму 4555 польських злотих. Продавши його за 5779 злотих, Якуб отримав 1224

злотих пожитку [16, арк. 203]. В 1594 р. Захновичу привезли 24 бельні “ангурського товару” на суму 10422 злотих, за який він одержав 690 злотих прибутку. Вигідною була торгівля шовком, що купці постійно доставляли зі Сходу. В 1594 р. Георгій Івашкович прислав Якубу до Львова з Адріанополя 969 літрів шовку, за який витрачено 4284//24 злотих. Продавши товар, Якуб отримав 600 злотих прибутку [16, арк. 204]. Високим попитом користувався кручений шовк. У 1596 р. купець Габріель Капрус привіз із Константинополя 100 літрів того шовку, витративши за нього 344 талари. Капрус продав товар за 550 таларів, одержавши 206 таларів прибутку [14, арк. 466]. Значним попитом характеризувався турецький сап'ян, відомий високою якістю обробки шкіри, привабливим виглядом різних кольорів. Продукція, виготовлена львівськими ремісниками з нього, була популярною знаті, шляхти і міської верхівки. Так, львівський купець Христофор Голубович у 1596 р. привіз до Львова 370 сап'янів. У Константинополі він купував одну шкіру сап'яну по 75 грошей, у Львові він продав їх по 2 талари. Навіть зіпсовані під час перевезення шкіри Христофор був продав по 1 талару. Незважаючи на різні витрати, купець у цій операції “талар таларом заробив”. Слід відзначити: вартість сап'яну постійно зростала. Так, якщо ціна однієї шкіри коричневого сап'яну в 1596 р. становила 70 грошей, у 1601 р. – один злотий, то в 1605р. – два злотих. Такою ж вигідною була торгівля турецькими чапраками. Габріель Капрус у 1598 р. привіз до Львова з Константинополя 6 чапраків, за які заплатив 105 таларів і продав їх по 40 злотих за штуку, що склало 240 злотих, тобто одержав 135 злотих прибутку [14, арк. 465]. Прибутковою для купців була торгівля шафраном, перцем та іншими прянощами. Так, у 1591 р. Якуб Захнович одержав із Ангурії 50 каменів перцю, продав його й отримав 280 злотих пожитку. В 1596 р. Габріель Капрус привіз з Туреччини 300 ок шафрану, за який заплатив 1457 злотих. У Львові купець продав товар по 9 злотих за 1 оку й одержав суму близько 2700 злотих [14, арк. 466]. Вигідною була торгівля адзямськими кобірцями. Той же Габріель Капрус у 1596 р. купив у Константинополі 46 таких кобірців по 10 злотих за кожний, на суму 484 талари. У Львові він продав їх по 18 злотих за 828 таларів, одержавши 344 талари прибутку. В цьому ж році для свого швагра Миколи Бернатовича Капрус купив 70 адзямських кобірців, заплативши за них 1260 таларів, отримав 525 таларів пожитку [14, арк. 466]. Аналіз архівних матеріалів свідчить: купці одержували прибутки, торгуючи златоглавом, багазеєю, опахалами та іншими східними товарами. Так, Аведик Костович, прибувши в 1595 р. із Константинополя і продавши у Львові привезені товари, вважав, що він “на кожен гріш заробив два гроші” [19, арк. 865]. Особливо вигідною була торгівля турецькими та арабськими кінями. Купець Христофор Бернатович, продавши в Литву турецьких коней за 3200 злотих, на кожному грошу одержав по три гроші.

В умовах розвитку кредитних відносин формування купецького прибутку було складним процесом, рівень (або норма прибутку) залежав від багатьох обставин. Кожна торгова операція повинна приносити дохід, інакше акт купівлі-продажу не мав змісту. Продавець завжди розраховував одержати прибуток, навіть якщо продавав неякісний товар. Обов'язковою умовою вигідної угоди виступала різниця цін при купівлі і продажі продукції. При цьому, чистий прибуток визначався витратами при перевезенні товару, розмірами митних оплат, поборами митників, чиновників: чим більші були такі витрати, тим менший виявлявся прибуток. Розмір доходу знижували пакування, завантаження продукції, її розвантаження, охорона, зважування, плата посередникам та багато інших, часто не передбачених витрат.

На прибуток негативно впливала конкуренція, деякі купці свідомо намагалися перешкодити іншим одержати дохід [14]. Крім того, норма прибутку залежала від розміру позичкового (ссудного) процента. Якщо кредитор давав купцю високу ставку процента, останній змушений був підвищувати ціни на свої товари, оскільки лише з ціни проданого він міг одержувати прибуток. Але в будь-якому випадку, навіть при втраті частини продукції і значних витратах на транспортування та інші потреби, купці отримували дохід, що змушував їх відправлятися в небезпечну поїздку.

Крім торгівлі східними товарами, львівські купці одержували певні прибутки від обміну на Сході срібних монет на золоті та монети більш високої якості. Відправляючись на Схід, туди везли срібні талари, які в Константинополі, Адріанополі, Ангурії та інших містах обмінювали на золоті монети. Повернувшись до Львова, купці спішили їхати до Гданська, Торуня, Кролевця, куди у великій кількості надходили срібні талари з країн Європи, де привезені зі Сходу золоті монети обмінювали на срібні талари, з якими знову їхали на Схід обмінювати срібні талари на золоті монети або на старі талари. Головним стимулом обміну була різниця у вартості срібла в Польщі і в Туреччині. Продажа срібних грошей, а також їх обмін на золоті монети відкривали перед купцями легкий шлях до збагачення [4]. Так, у 1591 р. Якуб Захнович послав до Турок Стецька Миколаєвича і просив обміняти 2000 левкових таларів на старі талари. Той виконав доручення і від цієї операції мав прибутку злотих 134//18 [16, арк. 208]. У наступному, 1592 р. Стецько Миколаєвич здійснив два рейси на Схід. Під час першої поїздки він обміняв 2500 левкових таларів на старі талари і мав прибутку 215 злотих. Під час другої – Стецько обміняв 3540 левкових таларів і одержав 350 злотих. Крім того, Якуб Захнович, Василь Філіпович, Торос Якубович та інші купці обмінювали левкові талари на старі талари в Яссах [14, арк. 609]. У Гданську обміном грошей займалися Бернатовичі, які часто брали у гданських купців

таляри в кредит. Так, у 1600 р. Габріель Бернатович взяв у купця з Гданська Ендріха Башти 1233 левкових таляри, зобов'язавшись повернути їх червоними золотими [15, арк. 336]. Василь Філіпович щорічно посилав до Турок обмінювати гроші й одержував по 400 злотих прибутку [19, арк. 447]. Протягом багатьох років таким обміном у Гданську і в Константинополі займалися Симон Тарафацький, Габріель Капрус, Христофор Давидович. Деякі купці обмінювали гроші в Торуні. Так, у 1603 р. Андрій Миколаєвич зробив обмін і привіз звідти до Львова 12 тисяч левкових талярів [15, арк. 52].

Таким чином львівські купці, проводячи торгові операції в Леванті, постійно займалися обміном грошей, це давало можливість швидко, за короткий час одержувати прибутки. такий обмін сприяв тому, що срібло в значній кількості відпливало з Європи на Схід. У той же час золото в результаті обміну поверталось до Європи. У зв'язку з цим існуючу в історіографії точку зору про вплив золота і срібла на Схід слід переглянути й уточнити.

Ще одним джерелом одержання прибутків для львівських купців були лихварські операції, тобто надання кредитів купцям і всім приватним особам і серед них королям, магнатам і шляхті, які постійно потребували грошей. При здійсненні таких операцій встановлювався певний процент прибутку. В середні віки давати гроші під процент, стягування процента вважалося гріховним і заборонялося не лише церквою, але і державою.

Церква пояснювала, що гроші не можуть приносити гроші, а час не можна оцінювати в грошах. Церква дозволяла позичати гроші, нічого не чекаючи від цього. На практиці кредитор і боржник обходили цю заборону, розмір взятого процента “ховали” в сумі, яку позичали. Боржник, даючи борговий документ, зобов'язувався повернути всю вказану суму. На судовому засіданні такий документ не викликав сумніву, його власники виступали як кредитори, а не лихварі. Поступово в питанні про стягання процента була встановлена певна максимальна норма: розцінювалт, що плата за наданий кредит до 20% є нормальною і законною, більший розмір процента вважався незаконним і заборонявся. Подібний розмір відсотка за взятий кредит до 20% річних діяв і в торгівлі зі Сходом [5]. Якуб Захнович протягом 30 років надавав кредити купцям за умови одержання 15% річних [17]. У 1590 р. Якуб позичив Голубу Івашковичу і Петру Глушковичу на час від ярославського ярмарку до ярмарку Святого Симона Юди в Любліні готових левкових талярів 4000, з чого взяв за чверть року прибутку злотих 266//20. Якщо за чверть року з цієї суми він заробив таку суму, то за рік отримав би 1066//20. В 1591-1594 рр. Якуб Захнович надав кредити 11 купцям на 14815 левкових талярів і одержав прибутку 1716 талярів. У львівських купців постійно позичали гроші гетьман Жолкевський, князь Вишневецький і його дружина, Софія Замойська,

Микола Остророг, Микола Потоцький, воевода Подільський і його дружина, Боніфацій Мнішек та інші представники польської знаті. За потреби львівські купці фінансували грошима і королівський двір. Одного разу польський король просив вірменського купця Христофора Бернатовича позичити 100000 дукатів. Той відразу дав потрібну суму [17, арк. 267].

Цей список свідчить, що польська знать перебувала в скрутному матеріальному становищі. Незважаючи на свої маєтності, вона не могла задовольнити своє розкішне життя і постійно брали кредити в купців, закладаючи за них свої земельні володіння. Не маючи змоги повернути борги, шляхта втрачала закладені землі, що переходили у власність купців, які ставали земельними власниками. Купці вели спеціальну картотеку обліку боржників, де були вказані їх прізвища і суми боргів. Це свідчило, що купці постійно займалися лихварством. Отже, кредитні та лихварські операції для них були ще одним джерелом одержання прибутків. Крім того, львівські купці брали на відкуп збір митних оплат, ррендували ділянки землі, цілі села, млини, ставки, лісові масиви, де виготовляли поташ. Вони намагалися займатися всім, що приносило прибуток, що було головною метою діяльності. Так, купець Ян Лукашевич у 1595 р. взяв в оренду староство Рогатинське на три роки за 5200 злотих орендної оплати в рік. Згідно з умовами договору він повинен щороку привозити до господаря куфу мальвазії, дві барили мушкетелу, дві бочки риби соленої, 200 баранів і 16 волів [23]. Константин Корнякт вів значну торгівлю з Левантом, тривалий час був митником, орендував збір митних оплат у Кам'янці і Снятині та в інших місцях, надавав кредити великим земельним власникам під заставу земельних володінь і став власником багатьох сіл і містечок [22, с. 14].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Торгівля Львова з Левантом по-різному впливала на економіку і соціально-культурний розвиток міста. З однієї сторони, привезення текстильної та шкіряної продукції стримував розвиток відповідних галузей ремесла. З іншої сторони доставлення східної сировини сприяло розвитку в місті ремесел, пов'язаних із виготовленням одягу, взуття та інших виробів, що позитивно впливало на матеріальне становище львівських ремісників та населення. Та найбільше значення посередницька і транзитна торгівля з Левантом мала для львівських купців. Вона була вигідною, приносила значні прибутки для її учасників, для міста і для держави. Значною мірою, завдяки цій торгівлі місто розвивалось, збагатило, розквітло і стало таким, яким є сьогодні. Отже, в статті розглянуто процес формування цін на східні товари. Звернено увагу на роль природних та політичних факторів, підкреслено роль державної влади в цьому процесі. Розглянуто сфери діяльності купців у погоні за

одержанням прибутку. В загальних рисах показано їх дохід у кожній галузі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Архів південно-західної росії. Ч. 1, т. XI. С. 102-134.
2. Гелей С. Д. Роман Зубик про фінансове господарство Львова у 1624-1635р. *Праці НТШ. Т. LXVIII. Економічний збірник*. 2020. Т. 3. С. 44.
3. Кравченко В. М., Яковенко Н. М. Торгівля на Україні XIV-XVII ст. Волинь, Наддніпрянщина. К. : Наукова думка, 1990. С. 351.
4. Мейер М. Вплив революції цін в Європі на Османську імперію. *Народи Азії і Африки*, 1975, кн. 1. 180 с.
5. Орешкова С. Ф. Про лихварський кредит в Османській імперії на поч. XVII ст. Близький і Середній Схід: Товарно-грошові відносини при феодалізмі. 1900. с. 175.
6. Центральний державний історичний архів України у Львові. Ф. 52, оп. 2, спр. 521, арк. 311 (далі: ЦДІАЛ).
7. ЦДІАЛ. Ф. 9, оп. 1, спр. 384, арк. 987.
8. ЦДІАЛ. Ф. 52, оп. 2, спр. 57, арк. 1398.
9. ЦДІАЛ. Ф. 52, оп. 2, спр. 253, арк. 531, 541.
10. ЦДІАЛ. Ф. 52, оп. 2, спр. 253, арк. 592.
11. ЦДІАЛ. Ф. 52, оп. 2, спр. 253, арк. 912.
12. ЦДІАЛ. Ф. 52, оп. 2, спр. 399, арк. 1155.
13. ЦДІАЛ. Ф. 52, оп. 2, спр. 514, арк. 378.
14. ЦДІАЛ. Ф. 52, оп. 2, спр. 516, арк. 683.
15. ЦДІАЛ. Ф. 52, оп. 2, спр. 518, арк. 336.
16. ЦДІАЛ. Ф. 52, оп. 2, спр. 519, арк. 208.
17. ЦДІАЛ. Ф. 52, оп. 2, спр. 519, арк. 211.
18. ЦДІАЛ. Ф. 52, оп. 2, спр. 520, арк. 710.
19. ЦДІАЛ. Ф. 52, оп. 2, спр. 522, арк. 598.
20. ЦДІАЛ. Ф. 52, оп. 2, спр. 680, арк. 165.
21. ЦДІАЛ. Ф. 132, оп. 1, спр. 67, арк. 1.
22. Akta grodzkie i ziemskie. T. 10. Lwów, 1884. S. 140 (далі – AGZ).
23. Barącz S. Żywoty sławnych ormian w Polsce. Lwów, 1856. S. 71.
24. Bielski M. Kronika Polska. T. 2. Sanok, 1856. S. 587.
25. Charewiczowa L. Kleski zaraz w dawnym Lwowie. Lwów, 1920. S. 30.
26. Hoszowski S. Ceny we Lwowie w XVI I XVII wieku. Lwów, 1928. S. 120.
27. Lewicki S. Przywileje handlowe (prawo składu w Polsce). Lwów, 1910. S. 87.
28. Lewicki S. Targi lwowskie od XIV do XIX wieku. Lwów, 1921. S. 33.

29. Ptaśnik J. Miasta, mieszczaństwo w dawniej Polsce. Kraków, 1934. S. 180.
30. Rolny W. Dwi taksy. towarów cudzoziemskich z 1633 r. Archiwum komisji prawniczej. Kraków, 1897. S. 545-567.
31. Rutkowski J. Historia gospodarcza Polski. Warszawa, 1953. S. 181.
32. Rybarski R. Handel i polityka handlowa Polski w 16 st. Poznań, 1928. T. 2. S.253.
33. Volumina legum. T.2. Petersburg, 1902. S. 48.
34. Volumina legum. T. 3. Petersburg, 1909. S. 370.
35. Zubrzycki D. Kronika miasta Lwowa. Lwów, 1844. S. 263.

REFERENCES

1. Arhiv pivdenno-zahidnoyi rosiyi. Ch. 1, t. HI, s. 102-134.
2. Gelej, S. D. (2020), Roman Zubik pro finansove gospodarstvo Lvova u 1624-1635 r. *Praci NTSh, t. LXVIII. Ekonomichnij zbirnik*, t. 3, s. 44.
3. Kravchenko, V. M. and Yakovenko, N. M. (1990), Torgivlya na Ukrayini XIV-XVII st. *Volin, Naddniproshina. Naukova dumka*, K., s. 351.
4. Mejyer M. (1975), Vpliv revolyuciyi cin v Yevropi na Osmansku imperiyu. *Narodi Aziji i Afriki*, kn. 1, 180 s.
5. Oreshkova, S. F. (1990), Pro lihvarskij kredit v Osmaskij imperiyi na pochatku HVII st. *Blizkij i Serednij Shid: Tovarno-groshovi vidnosini pri feodalizmi*, s. 175.
6. Centralnij derzhavnij istorichnij arhiv Ukrayini u Lvovi. F. 52, op. 2, spr. 521, ark. 311 (dali: CDIAL).
7. CDIAL. F. 9, op. 1, spr. 384, ark. 987.
8. CDIAL. F. 52, op. 2, spr. 57, ark. 1398.
9. CDIAL. F. 52, op. 2, spr. 253, ark. 531, 541.
10. CDIAL. F. 52, op. 2, spr. 253, ark. 592.
11. CDIAL. F. 52, op. 2, spr. 253, ark. 912.
12. CDIAL. F. 52, op. 2, spr. 399, ark. 1155.
13. CDIAL. F. 52, op. 2, spr. 514, ark. 378.
14. CDIAL. F. 52, op. 2, spr. 516, ark. 683.
15. CDIAL. F. 52, op. 2, spr. 518, ark. 336.
16. CDIAL. F. 52, op. 2, spr. 519, ark. 208.
17. CDIAL. F. 52, op. 2, spr. 519, ark. 211.
18. CDIAL. F. 52, op. 2, spr. 520, ark. 710.
19. CDIAL. F. 52, op. 2, spr. 522, ark. 598.
20. CDIAL. F. 52, op. 2, spr. 680, ark. 165.
21. CDIAL. F. 132, op. 1, spr. 67, ark. 1.
22. Akta grodzkie i ziemskie (1884), t. 10, Lwów, s. 140.
23. Barącz S. (1856), Żywoty sławnych ormian w Polsce. Lwów, s. 71.
24. Bielski M. (1856), Kronika Polska. T. 2, Sanok, s. 587.

25. Charewiczowa L. (1920), Kleski zaraz w dawnym Lwowie. Lwów, s. 30.
26. Hoszowski S. (1928), Ceny we Lwowie w XVI I XVII wieku. Lwów, s. 120.
27. Lewicki S. (1910), Przywileje handlowe (prawo składu w Polsce). Lwów, s. 87.
28. Lewicki S. (1921), Targi lwowskie od XIV do XIX wieku. Lwów, s. 33.
29. Ptaśnik J. (1934), Miasta, mieszczaństwo w dawniej Polsce. Kraków, s. 180.
30. Rolny W. (1897), Dwi taksy towarów cudzoziemskich z 1633 r. *Archiwum komisji prawnej*. Kraków, s. 545-567.
31. Rutkowski J. (1953), Historia gospodarcza Polski. Warszawa, s. 181.
32. Rybarski R. (1928), Handel i polityka handlowa Polski w 16 st. Poznań, t. 2, s. 253.
33. Volumina legum, t. 2. Petersburg, 1902, s. 48.
34. Volumina legum, t. 3, Petersburg, 1909, s. 370.
35. Zubrzycki D. (1844), Kronika miasta Lwowa. Lwów, s. 263.