

**Институт российской истории
Российской академии наук**

**Российская академия
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации**

Бессолицын А.А.

**ГОСУДАРСТВО
И СТАНОВЛЕНИЕ
СИСТЕМЫ КОММЕРЧЕСКОГО
ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ
НА РУБЕЖЕ XIX–XX ВВ.**

Москва – 2014

Рецензенты:

Ю.А. Петров,
доктор исторических наук
(Институт российской истории РАН)

В.Н. Захаров,
доктор исторических наук
(Институт российской истории РАН)

Бессолицын, А.А.

Государство и становление системы коммерческого образования в России на рубеже XIX–XX вв. / Ин-т рос. истории Рос. акад. наук; Рос. акад. народного хозяйства и гос. службы при Президенте Российской Федерации. – М.: [ИРИ РАН], 2014. – 226 с.

История коммерческого образования в России, как образования, «имеющего целью дать знания, полезные для торговой деятельности», берет начало еще в XVIII в., однако система коммерческого образования активно формируется только на рубеже XIX–XX вв., когда специалисты в сфере коммерции стали реально востребованы в условиях промышленного подъема.

Отличительной чертой российского образования в целом и коммерческого в частности являлась доминирующая роль государства на всех этапах его становления и развития, что определялось особенностями российской политической системы. Поэтому именно государство создает институциональные условия для формирования коммерческого образования, разрабатывает и утверждает правовые нормы и условия открытия коммерческих учебных заведений, изучает европейский опыт в решении этой проблемы.

В монографии впервые комплексно рассмотрен весь круг вопросов, связанных с историей становления и развития коммерческого образования в России, включая все его уровни (начальное, среднее и высшее), однако основное внимание уделено анализу высшего коммерческого образования, которое активно стало развиваться уже в начале XX в. Важнейшей отличительной чертой этой системы образования была его практическая направленность. Для коммерческих учебных заведений главным являлось стремление подготовить специалистов, способных решать экономические проблемы общества и государства. Эта проблема, безусловно, остается актуальной и в современных условиях.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
Глава 1	
РОЛЬ МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ И С.Ю. ВИТТЕ В СОЗДАНИИ СИСТЕМЫ КОММЕРЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ	16
1.1. Государство и образование в России (история вопроса)	16
1.2. Необходимость создания системы образования нового типа и роль С.Ю. Витте в решении этой проблемы	27
1.3. Формирование системы коммерческого образования низшего и среднего уровня	31
1.4. Создание высших коммерческих учебных заведений	48
Глава 2	
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ КОММЕРЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ	75
2.1. Юридическое оформление системы коммерческого обучения	75
2.2. Правовое обеспечение создания и функционирования высших коммерческих учебных заведений	80
2.3. Учреждение общественных организаций и привлечение их к делу распространения коммерческого образования	86
2.4. Руководители ведущих коммерческих вузов	92
Глава 3	
РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА ОБУЧЕНИЯ В КОММЕРЧЕСКОЙ ШКОЛЕ РОССИИ	106
3.1. Попечительские советы и их роль в обеспечении качества обучения	107
3.2. Решение кадровой проблемы	112

3.3. Учебные планы и программы высшей коммерческой школы	119
3.4. Информационное обеспечение учебного процесса	135
3.5. Материально-техническая база	136
Глава 4	
РАЗВИТИЕ КОММЕРЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЕВРОПЕ	141
4.1. Причины появления коммерческих школ в Европе	141
4.2. Основные отличия европейских и российских коммерческих школ	148
4.3. Особенности коммерческого образования в Германии ...	166
4.4. Становление коммерческого образования во Франции ...	174
Глава 5	
ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЕВРОПЕЙСКОГО И РОССИЙСКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ	182
5.1. Проблемы финансирования коммерческих школ в Европе и в России	182
5.2. Программы коммерческих школ в Европе и в России ...	191
5.3. Профессорско-преподавательский состав	204
5.4. Сроки обучения	205
Вместо заключения (Судьба коммерческого образования в России)	207
Библиография	211

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях необходимость модернизации российской экономики ставит новые задачи перед всей системой образования, в том числе и перед высшей школой, которая должна меняться вместе с обществом. Ее главная цель заключается в том, чтобы готовить кадры нового уровня, адекватные вызовам времени.

Формирование системы коммерческого образования в России на рубеже XIX–XX вв. явилось важным фактором в решении проблемы, связанной с обеспечением кадрами экономики страны в условиях догоняющей модернизации. Необходимым условием успешного проведения реформ являлось решение кадровой проблемы. Для подготовки отечественных специалистов необходимого профиля, министр финансов С.Ю. Витте считал необходимым совершенствование системы коммерческого и технического образования, поскольку сложившаяся в предшествующий период система народного образования удовлетворить постоянно растущий спрос на специалистов в области коммерции оказалась не готовой.

Хотя отдельные коммерческие учебные заведения для подготовки специалистов, прежде всего, в сфере торговли существовали в России еще с конца XVIII в., однако, стройной системы коммерческого образования вплоть до конца XIX в. так и не было создано. Поэтому, при формировании коммерческих учебных заведений на рубеже веков активно использовался опыт западноевропейских

стран, которые значительно раньше вступили на путь модернизации. При этом надо отметить, что необходимость создания сети коммерческого образования как в Европе, так и в России институционально была вызвана сходными причинами. Разница заключается в уровне экономического развития стран. В связи с бурным ростом промышленного капитализма в Западной Европе, коммерческие учебные заведения появляются там уже во второй половине XVIII – начале XIX в., а в целом система европейского коммерческого образования окончательно формируется уже к концу XIX в.

В России же коммерческое образование как единая система начинает формироваться только в конце XIX – начале XX в., в период, когда выпускники коммерческих учебных заведений оказываются реально востребованными в условиях промышленного подъема.

Осваивая западноевропейский опыт, российский сектор коммерческого образования носит в целом догоняющий характер, но при этом развивается достаточно интенсивно. Важным отличием является то, что коммерческие высшие учебные заведения в России, как ранее и государственные университеты, не стали простой копией сформировавшейся в Европе модели, а как отмечают исследователи, «...смогли выявить свои самобытные черты, которые свидетельствуют о *продуктивной* адаптации и последующем развитии чужого опыта»¹.

Одной из важнейших институциональных особенностей России на протяжении всей ее истории является доминирующая роль государства практически во всех сфе-

¹ *Маурер Труде. Университет и (его) город: новая перспектива для исследования истории российских университетов // Университет и город в России (начало XX века). М.: Новое лит. обозрение, 2009. С. 5.*

рах политической и социально-экономической жизни. Решающее воздействие оно оказывало и на развитие образования. Без поддержки государства в России не могло состояться не только высшее, но даже начальное образование.

Именно со стороны государства исходила инициатива создания институциональных (правовых, финансовых, организационных) основ функционирования системы российского образования. Обратной стороной этой политики являлся достаточно жесткий и постоянный контроль, который зависел, как правило, от политической обстановки и предполагал не только внешние формы контроля (организационный аспект), но и активное вмешательство в саму деятельность учебного заведения (решение кадровых вопросов, корректировка учебных планов и т.п.).

В этой связи формирование системы коммерческого образования на рубеже XIX–XX вв. явилось попыткой преодолеть государственное влияние и опереться, прежде всего, на институты гражданского общества. Тем не менее, институциональное сопровождение этого процесса традиционно обеспечивало государство.

Первые работы, посвященные роли коммерческого образования в общей системе народного образования, появляются уже во второй половине XIX в. По жанру это были, как правило, исторические очерки, в которых не только описывалась деятельность российских коммерческих учебных заведений, в частности, С.-Петербургского коммерческого училища, Московской практической академии коммерческих наук и др., но и коммерческих учебных заведений в Западной Европе².

² См., например: О Венской коммерческой академии. М., 1865; Константинов Н.Н. О коммерческих училищах в России и за границей. СПб., 1872. 48 с.

Однако наиболее активно тема становления коммерческого образования начинает разрабатываться в отечественной литературе лишь в конце XIX – начале XX в. Его осмысление в дореволюционный период приобретает исключительно практическую направленность. Изучаются основные направления развития коммерческого образования, анализируются проблемы, возникающие в период формирования этой системы обучения, а также активно изучается существующий европейский опыт. Уже в этот период подчеркивается самобытность и выгодное отличие российского образования от западного, прежде всего, благодаря широкой общей и основательной специальной подготовке.

Одним из первых европейский опыт организации коммерческого образования и его значение для российской коммерческой школы проанализировал в специальном исследовании А.Н. Острогорский³. Проблемам становления коммерческого образования в России и в Европе во второй половине XIX – начале XX в. посвящены многочисленные публикации главного инспектора по учебной части Министерства финансов С.С. Григорьева⁴ и исследователя коммерческой школы, преподавателя

³ *Острогорский А.Я.* Коммерческое образование, его современная организация на Западе и возможная постановка в России. СПб., 1895.

⁴ См.: *Григорьев С.С.*: 1) Коммерческое образование во Франции и постановления международных конгрессов по профессиональному образованию о развитии и распространении коммерческих знаний. СПб., 1895; 2) Коммерческое образование в России и его нужды: (ист. очерк). [СПб., 1898]; 3) Международный конгресс по коммерческому образованию в Венеции. СПб., 1899; 4) Высшие коммерческие учебные заведения в Западной Европе. СПб., 1900; 5) Московское общество распространения коммерческого образования. М., 1902.

торговой политики Практической восточной академии М.В. Кечеджи-Шаповалова⁵.

М.В. Кечеджи-Шаповалов, являясь практическим работником в сфере коммерческого образования, был хорошо осведомлен о реальном положении в нем, поэтому его публикации носили объективный характер, вскрывая отдельные проблемы, с которыми сталкивалось коммерческое образование. В частности в 1910 г. опубликована его статья «О коммерческом самообразовании», в которой автор достаточно критично оценивает первые результаты работы коммерческой школы: «...современная коммерческая школа ни на одной своей ступени не давала законченного образования. Коммерческие училища и курсы коммерческих знаний перестали соответствовать своему предназначению». Основная причина такого положения дел заключается, по его мнению, в том, что всякого рода дельцы стремились заработать на коммерческой профессиональной школе. Он критикует систему коммерческого образования за отсутствие «широкой доступности» и предлагает ее сделать более гибкой и либеральной, такой, чтобы в ее рамках сочеталась учеба и предпринимательская деятельность⁶.

В начале XX в. появляются работы, в которых делается попытка провести сравнительный анализ учебных пла-

⁵ См.: Кечеджи-Шаповалов М.В.: 1) Современное значение коммерческого образования. СПб., 1905; 2) Современная культура и высшее коммерческое образование: речь, произнесенная 22 окт. 1908 г. на торжественном праздновании 11-й годовщины Санкт-Петерб. высш. коммерч. и счетоводных курсов М.В. Побединского. СПб., [1908]; 3) О коммерческом самообразовании. СПб., 1910; 4) Система построения высшего коммерческого образования из Германии. [СПб., 1910]; 5) Коммерческое образование, его значение, задачи, методы и организация: (в России и за границей). СПб., 1911.

⁶ См.: *Его же*. О коммерческом самообразовании. С. 3–6.

нов и программ европейских и российских высших коммерческих школ и выявить общие закономерности и различия в подходах к организации этого типа обучения⁷.

В частности, исследователь высшего коммерческого образования А.Ф. Фортунатов отмечает, что выгодным отличием нового высшего заведения от большинства русских заведений является равноправное положение слушателей обоего пола: «...давно пора отказаться от специально мужских и специально женских заведений и всюду проводить принцип совместной школы»⁸.

В период с 1908 по 1917 г. в С.-Петербурге издавались специализированные журналы: «Вестник коммерческого образования», «Коммерческое образование», «Техническое и коммерческое образование», «Техническое образование» и др., на страницах которых рассматривались проблемы коммерческого образования, коммерческих знаний и практической коммерческой деятельности⁹. Помимо статей, посвященных отдельным аспектам становления коммерческого образования и коммерческой практики, в этих журналах размещались публикации, в которых анализировался европейский опыт функционирования высших коммерческих школ¹⁰. Корреспонденции, посвященные европейским коммерческим школам, также публиковались.

⁷ См.: Фортунатов А.Ф. О высшем коммерческом образовании. [М., 1906].

⁸ Там же. С. 23.

⁹ См., например: Блатов Н.: 1) Коммерческое образование в России в 1906–1907 уч. г. // Коммерческое образование. 1909. № 7. С. 345–351; 2) Коммерческое образование в России в 1910–1911 гг. // Там же. 1912. № 4. С. 157–161; и др.

¹⁰ См.: Апт М. В защиту высшего коммерческого образования: лекция проф. Макса Апта ... // Там же. 1911. № 6. С. 266–270.

вались в Торгово-промышленной газете¹¹. Кроме того, некоторые коммерческие вузы имели собственные издания. Киевский коммерческий институт, например, издавал журнал «Известия Киевского коммерческого института» (всего с 1909 по 1915 г. вышло 29 книг). Начиная с 1904 г. издавались «Известия С.-Петербургского политехнического института», где помимо чисто технических вопросов, размещались публикации, посвященные развитию экономического отделения вуза и т.д.¹²

В советский период история коммерческой школы рассматривалась крайне редко, в основном с точки зрения педагогической, при этом специализированные работы, в которых анализировался бы опыт становления высшего коммерческого образования и его европейского аналога, в данный период практически отсутствуют¹³. Небольшой раздел, посвященный реформе организации коммерческого и технического образования, проведенной в период министерства С.Ю. Витте, содержится в монографии Л.Е. Шепелева¹⁴.

В постсоветской историографии тема коммерческого образования, в связи с возрождением негосударственного сектора, вновь становится актуальной. В 1990-х годах вышло несколько обобщающих работ по истории высшего образования в России, в которых коммерческому обра-

¹¹ См.: *Иоллос Г.[Б.]*. Высшая школа коммерческих наук в Германии // Торгово-промышленная газета. СПб., 1901. 2 мая.

¹² См.: *Ден В.Э.* Задачи экономического отделения С.-Петербургского политехнического института // *Известия / С.-Петербургский политехнический институт*. 1904. Т. 1, вып. 1–2. С. 1–39.

¹³ См.: *Парникель Б.М.* История коммерческой средней школы в дореволюционной России: автореф. дис. ... канд. пед. наук. М., 1954.

¹⁴ См.: *Шепелев Л.Е.* Царизм и буржуазия во второй половине XIX века: проблемы торгово-промышленной политики. Л.: Наука, 1981. С. 236–238.

зованию, как правило, был посвящен отдельный раздел или глава¹⁵.

На рубеже 1990–2000-х годов появились диссертационные исследования¹⁶ и монографии¹⁷, специально посвященные истории коммерческого и финансово-экономического образования в целом. Отдельные аспекты становления, развития и регулирования (в том числе правового) коммерческой системы образования исследуются в публикациях в научных журналах¹⁸, в которых в том

¹⁵ См.: *Иванов А.Е.* Высшая школа России в конце XIX – начале XX века. М., 1991; *Воробьева Ю.С.* Общественность и высшая школа в России в начале XX века. М., 1994; *Высшее образование в России: очерк истории до 1917 года / под. ред. В.Г. Кинелева.* М., 1995; *Солоницын В.А.* Негосударственное высшее образование в России. М., 1998; и др.

¹⁶ См.: *Калинина Н.Н.* Становление и развитие коммерческого образования в России, XVIII – начало XX веков: автореф. дис. ... канд. пед. наук. М., 1998; *Маслов Ю.Н.* Коммерческое образование в России в конце XIX – начале XX веков: автореф. дис. ... канд. ист. наук. Курск, 2001; *Костриков С.П.* Становление и развитие коммерческого и управленческого образования в России, конец XVIII – начало XX в.: автореф. дис. ... д-ра ист. наук. М., 2012.

¹⁷ См.: *Разманова Н.А.* Становление коммерческого и финансово-экономического образования в России (XIX – 20-е годы XX века). М., 2002.

¹⁸ См., например: *Бессолицын А.А.*: 1) Обеспечение качества образования в высшей коммерческой школе России в начале XX века // *Экономическая политика.* 2007. № 2. С. 196–205; 2) Министерство финансов и формирование системы коммерческого образования в России на рубеже XIX–XX веков // *Экономическая история.* 2012. № 3. С. 16–23; *Жолобова Г.А.* Правовое регулирование в сфере коммерческого образования в пореформенной России на рубеже XIX – XX веков // *История государства и права.* 2005. № 2. С. 11–14; *Костриков С.П.*: 1) Положение о коммерческих учебных заведениях 1896 г. // *Власть.* 2009. № 7. С. 52–55; 2) Русские либералы о коммерческом образовании // *Вестник Новгородского государственного университета. Сер. Гуманитарные науки.* 2011. № 63. С. 48–51.

числе анализируется региональный опыт в формировании коммерческих учебных заведений¹⁹.

Исключительно важная роль в вопросе становления коммерческого образования принадлежит С.Ю. Витте, в период, когда он занимал должность министра финансов. При этом надо отметить, что хотя в целом личности Витте и проведенным им реформам посвящено значительное число публикаций, его роль, как государственного деятеля, в создании системы коммерческого образования в России, на наш взгляд, до сих пор не получила должной оценки²⁰.

Небольшой раздел, раскрывающий участие Витте в организации профессионального образования, содержится в монографии С.Д. Мартынова²¹. Специальные же исследования на эту тему практически отсутствуют. Исключение составляет публикация автора настоящей монографии, в которой, в силу формата научной статьи, нам не удалось в полной мере осветить роль этого российского реформатора в решении данной проблемы²².

¹⁹ См., например: *Попруга И.М.* Становление системы коммерческих учебных заведений в Сибири в конце XIX – начале XX века // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2011. № 8(14). Ч. 4. С. 165–167.

²⁰ См., например: *Боханов А.Н.* Сергей Юльевич Витте // Российские реформаторы XIX – начало XX в. М., 1995; *Ананьич Б.В., Ганелин Р.Ш.* Сергей Юльевич Витте и его время. СПб.: Дм. Буланин, 1999; *Абалкин Л.И.* Экономические воззрения и государственная деятельность С.Ю. Витте // *Абалкин Л.И.* Россия: поиск самоопределения: очерки. М.: Наука, 2005. С. 325–373; и др.

²¹ *Мартынов С.Д.* Государство и экономика. Система Витте. СПб.: Наука, 2002. С. 339–352.

²² *Бессолицын А.А.* С. Витте и создание системы коммерческого образования в России // Вопросы экономики. 2006. № 7. С. 140–147.

В этой связи большой интерес представляют книги, статьи и сборники из собрания С.Ю. Витте («Коллекция С.Ю. Витте»), насчитывающего более 2500 томов, из них 217 на иностранных языках, хранящиеся в научной библиотеке Санкт-Петербургского государственного политехнического университета (Санкт-Петербургский политехнический институт). Коллекция была завещана институту лично Витте и передана туда после его кончины в 1915 г. Книжное собрание Витте содержит, помимо прочего, целый ряд изданий, посвященных истории становления коммерческого и технического образования, как в России, так и за границей²³. Безусловный интерес представляют воспоминания самого Витте, в которых содержатся важные замечания относительно формирования системы коммерческого образования в России и его роли в этом процессе²⁴.

Проведенный историографический анализ позволяет сделать вывод о том, что за предшествующий период сделан значительный вклад в разработку истории коммерческого образования в России. Однако специальные исследования, анализирующие роль государства в становлении и развитии системы коммерческого образования в России,

²³ См., например: Исторический очерк 50-летия Одесского коммерческого училища. Одесса, 1912. 649 с.; *Анопов И.А.* По вопросу об открытии промышленных училищ: отчет о командировке в 1890 году. СПб., 1891. 71 с.; *Менделеев Д.И.* Заметки о народном просвещении России. СПб., 1901. [2], 67 с.; *Ковалевский Е.* Народное образование в Соединенных Штатах Северной Америки. (Высшее, среднее и низшее). Е. Ковалевского с участием О.К. Адеркаса, И.Я. Герда, проф. Ф.Ф. Зигеля [и др.]. СПб., 1895. VIII, 592 с.; и др.

²⁴ *Витте С.Ю.*: 1) Воспоминания: в 3 т. М., 1960. Т. 1–3; 2) Воспоминания, мемуары: в 3 т. Минск: Харвест; М.: АСТ, 2001; 3) Собрание сочинений и документальных материалов: в 5 т. М.: Наука, 2002–2007. Т. 1–4.

а также анализ общих закономерностей и российской специфики в использовании и развитии европейского опыта в этой сфере в дореволюционной России, по-прежнему отсутствуют.

В предлагаемом исследовании, на основе большого круга источников и литературы, как дореволюционной, так и современной, сделана попытка восполнить этот пробел.

Глава 1

РОЛЬ МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ И С.Ю. ВИТТЕ В СОЗДАНИИ СИСТЕМЫ КОММЕРЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

1.1. Государство и образование в России (история вопроса)

Первые университеты в России появились в XVIII в. при отсутствии сложившейся системы начального и среднего образования. Инициатором внедрения академического образования явился Петр I, при котором в новой столице – Санкт-Петербурге в 1724 г. возникли Академия наук и Академический университет. Причем эти учебные заведения сразу были созданы как светские, нацеленные на обслуживание интересов прежде всего государства, что в условиях широкомасштабных реформ имело принципиальное значение. Светский характер образования был положен в основу и при создании в 1755 г. Московского университета, в котором, в отличие от европейских университетов, отсутствовал богословский факультет.

Формирование системы академического образования продолжилось в начале XIX в. в период реформ Александра I и деятельности «Негласного комитета». В 1803 г. было образовано Министерство народного просвещения,

которое разработало широкую программу создания по всей стране учебных заведений разных уровней. В 1804 г. были открыты Казанский и Харьковский университеты. При активном участии члена комитета Н.Н. Новосильцева учительская семинария в Петербурге была преобразована сначала в учительскую гимназию, а затем в Педагогический институт, который в 1816 г. получил статус Главного Педагогического института. На базе последнего в 1819 г. был создан Императорский Санкт-Петербургский университет, который сразу же становится центральным звеном в новой системе учебных заведений страны.

В первой половине XIX в. в стране в целом сформировалась единая целостная система учебных заведений, состоявшая из четырех звеньев: 1) училища церковных приходов; 2) уездные училища; 3) губернские училища или гимназии и 4) университеты¹.

Университетское образование было направлено на обеспечение интересов государства и удовлетворение государственных нужд, при этом если формирование правительственных учебных заведений развивалось хотя и медленно, но достаточно последовательно, то коммерческие учебные заведения, ориентированные на обеспечение кадрами частной торговли и промышленности, долгое время находились в зачаточном состоянии. Причем в этой сфере полностью отсутствовало высшее звено – вузы, некоторое развитие получили только средние учебные заведения – коммерческие училища. Парадокс заключался в том, что начало коммерческим учебным заведениям в России было положено гораздо раньше, чем в европейских странах, но

¹ Капралова Е.В., Голованова В.Ф. Политико-правовое регулирование высших учебных заведений в дореволюционной России // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2001. № 4 (1). С. 270.

на рубеже XIX–XX вв., когда эта форма образования сложилась в особую систему, Россия уже значительно отставала от Европы.

Дело в том, что коммерческая школа возникла и выросла в Европе тогда, когда этого потребовал быстрый рост и развитие торгово-промышленной жизни. В России же и промышленность, и торговля водворялись во многих случаях искусственно в интересах государства, а не в интересах потребностей хозяйственной жизни. Правительство, нуждаясь в деньгах и желая поэтому ускорить их поступление в казну, всячески понуждало и поддерживало слабые попытки, возникавшие то тут, то там, создать коммерческую школу, а иногда устраивало ее по собственному почину. Но все эти стремления были отрывочны, непоследовательны и совершенно не отвечали ни общему состоянию страны, ни ее требованиям, ни положению в ней народного образования.

Поэтому, несмотря на очень раннее учреждение первого коммерческого училища, другие подобные заведения возникали с большими промежутками. Если первое коммерческое училище было учреждено в России в 1772 г., когда в Европе никто не думал даже о возможности подобных учебных заведениях, то следующие два училища возникли в Москве уже в 1804 г., т.е. через более чем 30 лет. В следующий затем продолжительный период были только многочисленные попытки, как правило, заканчивавшиеся ничем, и лишь в 1861 г. были открыты два училища, одно в Одессе и другое в Риге; в 1880 г. основано Петровское коммерческое училище в С.-Петербурге; в 1885 г. – Александровское в Москве и, наконец, в 1893 г. – в Харькове.

Таким образом, до издания общего закона в течение почти 100 лет было создано всего три училища, в послед-

нее тридцатилетие к ним прибавляется еще пять других, всего восемь училищ, что для России является более чем скромным².

Первое коммерческое училище в России, как известно, было образовано крупным промышленником и предпринимателем П.А. Демидовым и директором Воспитательного дома И.И. Бецким в 1772 г. и получило наименование «Воспитательное Училище из Купецких детей для коммерции». На создание этого учебного заведения П.А. Демидов пожертвовал значительные по тем временам деньги – 205 тыс. рублей. В 1779 г. по настоятельной просьбе И.И. Бецкого, высоко ценившего деятельность П.А. Демидова, училище Указом Екатерины II стало именоваться Демидовским и до 1800 г. (до перевода в С.-Петербург) носило имя своего основателя³.

Курс училища был разделен на пять отделов, соответственно пяти возрастам (по три года в каждом), на которые делились все воспитанники. По господствовавшим в то время воззрениям на первом месте были поставлены общеобразовательные предметы, вследствие этого число всех преподаваемых предметов было весьма значительно и к пятому разделу достигало 27 предметов. Помимо общеобразовательных предметов и иностранных языков в училище изучали коммерческую арифметику, коммерческую корреспонденцию и бухгалтерию. В 1879 г. училище получает новый Устав, согласно которому оно должно было помимо общего образования готовить учащихся к коммерческой деятельности в должности бухгалтеров, контролеров, приказчиков в торговых конторах и на фаб-

² См.: Григорьев С.С. Коммерческое образование в России и его нужды: (ист. очерк). СПб., [1898]. С. 8.

³ Бараненко А.В., Молодцова М.С. Дом у «Пяти углов»: (от коммерческого училища к университету). СПб.: СПГУТД, 2006. С. 10.

риках. Расширяется и круг преподаваемых предметов, помимо чисто коммерческих и технических дисциплин, в училище начинают преподавать политическую экономию, историю торговли, законоведение, экономическую географию и др. предметы. Училище причисляется к разряду средних учебных заведений.

Долгое время это училище оставалось единственным коммерческим учебным заведением в стране. Численность обучающихся в училище в первые 70 лет его существования (1772–1841 гг.) колебалась от 20 до 150 человек, а выпуски этого периода не превышали 10–20 человек. Хотя прием производился через каждые три года и всего лишь по 20 человек, но и этих учеников найти было крайне сложно. Приходилось набирать их в Петербурге и посылать в Москву. Это происходило во многом потому, что московское купечество очень индифферентно относилось к обучению своих детей в этом училище. Несмотря на такое отношение к училищу, само его существование было живой иллюстрацией идеи коммерческого образования. Именно благодаря училищу Демидова, мысль о необходимости специальной подготовки к деятельности коммерсанта завоевывает в правительственных сферах весьма прочное сочувствие. Поэтому в 1797 г. училище принимается под покровительство императрицы Марии Федоровны; в 1779 г. оно переводится в С.-Петербург, отделяется от воспитательного дома, как самостоятельное учреждение.

Стремление поставить преподавание на практическую почву вызвало даже проект (так и не осуществленный) создать при училище «какое-либо коммерческое предприятие с отечественными продуктами, прибыль с которого шла бы в пользу училища или воспитательного дома, что-

бы молодые люди могли применить преподанные им правила к ежедневному практическому делу»⁴.

После отмены крепостного права в 1861 г. численность обучающихся и выпускников училища начинает расти. Если за первое пореформенное десятилетие (1861–1871 гг.) среднегодовая численность воспитанников составляла примерно 330 человек, а выпуски – до 30 человек, то на этапе экономической модернизации С.Ю. Витте (1892–1901 гг.) – уже 545 и около 70, соответственно, т.е. выпуски увеличиваются более чем в 2 раза⁵.

Вторым крупным коммерческим учебным заведением, официально открытым в 1810 г., была Московская практическая академия коммерческих наук, которая выполняла функции коммерческого училища. Свою историю Академия ведет с 1804 г., когда на средства московского купечества было учреждено коммерческое училище, объединившееся в том же году с частным пансионом К.И. Арнольда. Однако Устав Академии был подписан Императором Александром I только в 1810 г., после того, как был сформирован из пожертвований капитал (более 10 тыс. рублей), достаточный для ее функционирования⁶.

Учреждение Академии совпало с широкими реформами в сфере образования, когда государство вознамерилось всерьез заняться народным просвещением. Прежде всего, для управления им было основано особое министерство, и впервые на содержание учебных заведений, университетов, гимназий и уездных училищ ежегодно ассигновалась

⁴ Григорьев С.С. Коммерческое образование в России и его нужды. С. 14.

⁵ Подсчитано по: Тимофеев А.Г. История С.-Петербургского коммерческого училища. СПб., 1901. Т. 2. С. 51, 101–102, 188, 205.

⁶ Московская практическая академия коммерческих наук, 1810–1910. 100 лет. [М., 1910]. С. 2–6.

определенная сумма (1 319 450 руб.) из государственного казначейства.

Далее были образованы учебные округа, обнародован целый ряд общих законов, определяющих все стороны учебного дела, открыта целая сеть новых учебных заведений: приходских школ, уездных училищ, гимназий и три университета. Приняты серьезные меры к приготовлению учителей. Но вся эта кипучая деятельность по устройству и насаждению общеобразовательной школы не только не заглушила первые ростки коммерческого образования, напротив, выдвинула его из ряда других отраслей профессионального обучения. Некоторые предметы коммерческой специальности вошли даже, как непрременная принадлежность курса общей школы⁷.

Академия не получала постоянных субсидий от казны, но взамен получила известную свободу и самостоятельность в определении своих целей и средств в развитии всей дальнейшей своей деятельности. Ее организация явилась примером при устройстве других коммерческих училищ. Академия, согласно рескрипту государя, входила в ведомство Министерства финансов, а ее финансирование обеспечивало «Общество любителей коммерческих знаний», созданное при Академии еще в 1810 г. Расцвет деятельности Академии приходится на рубеж XIX–XX вв., когда за 10 лет (с 1897 по 1906 г.) в ее стенах было подготовлено почти 4,5 тыс. воспитанников⁸.

В 1860–1870-х годах при Академии был открыт лекторий, в котором профессора Академии читали бесплатные

⁷ Григорьев С.С. Коммерческое образование в России и его нужды. С. 15.

⁸ Московская практическая академия коммерческих наук, 1810–1910. 100 лет. С. 272, 329.

публичные лекции по различным предметам коммерческой специальности.

Помимо Академии, также в начале XIX в. в России были открыты две коммерческих гимназии: Одесская (1804 г.) и по образцу Одесской – Таганрогская (1806 г.). В ней преподавались те же предметы и само устройство ее было такое же, как в Одессе.

Таким образом, правительство уже в самом начале XIX в. было готово ввести коммерческие школы в общую систему народного просвещения, однако, купечество и общество в целом оказалось не готово поддержать эту инициативу.

Мощное движение в деле насаждения и организации народного образования, которым так блестяще началось царствование императора Александра I, весьма скоро приостановилось. С одной стороны, виной этому явилась Отечественная война 1812 г., которая потребовала значительных расходов и отвлекла внимание правительства от реформы образования, а с другой – университеты и подчиненные им средние школы плохо укладывались в узкие рамки предписаний, и скоро вызвали подозрения в неблагонадежности. В результате правительство признало необходимым внести в дело народного просвещения коренные перемены, которые, хотя впрямую и не касались коммерческого образования, но отразились и на нем.

Прежде всего, был уничтожен энциклопедический характер гимназического курса. Гимназии по уставу 1828 г. предназначались преимущественно для детей дворян и имели ввиду двоякую цель: с одной стороны, подготовка к университету, с другой – к государственной службе. Такой подход предполагал главное внимание уделять языкам (как древним, так и современным) и математике. Главнейшей же задачей им ставилось нравственное воспита-

ние; ввиду этого из курса были устранены все предметы, которые, исходя из этой доктрины, казались опасными, в том числе и все, что могло бы отвечать на запросы торгово-промышленной жизни.

Поэтому с 1815 г. вплоть до 1833 г. не только приостановилось открытие новых заведений коммерческого типа, но и прежние подверглись более или менее существенным изменениям. Была преобразована Одесская коммерческая гимназия. Стремление выдвинуть на первый план религиозно-нравственное воспитание было причиной, почему она была обращена в закрытое заведение, под именем Ришельевского лицея. Таганрогская коммерческая гимназия также утратила характер заведения, предназначенного для приготовления к коммерческой деятельности. Финансовые сложности испытывала Московская практическая академия коммерческих наук, поскольку она не пользовалась казенными субсидиями, а купечество, без поощрения правительства, оказалось не очень щедрым. Только Демидовское и Московское коммерческие училища, оставаясь в ведомстве императрицы Марии, сохранили свое специальное назначение. В 1841 г. они получили один общий устав, что позволило им обособиться от всех других учебных заведений.

В этих условиях то тут, то там возникали отдельные классы или курсы для распространения коммерческих и технических знаний. Однако по мнению современников, при общеобразовательной школе эти дополнительные курсы служили излишним наростом, поскольку не были связаны органически с курсом школы и были только помехой для местной администрации. Только после отмены в 1861 г. крепостного права, когда торгово-промышленная деятельность стала быстро увеличиваться, спрос на специальные познания и профессиональную подготовку во-

зобновился. Одновременно в двух наиболее деятельных торговых пунктах – Одессе и Риге, по инициативе и на средства местного купечества, вновь возникают постоянные коммерческие училища. Если в 1862 г. в Одесское коммерческое училище было принято 96 воспитанников, то уже в 1868 их численность возросла до 137, а в 1872 г. – до 197⁹.

В этих условиях, Одесское купечество предприняло попытку реорганизовать коммерческое училище в Одесский коммерческий институт, который должен был состоять из двух отделений: а) отделения общеобразовательных наук и б) отделения специально-коммерческих наук. При этом отделение общеобразовательных наук, в составе четырех классов, с годичным курсом в каждом, должно было давать общее образование, приспособленное к практическим потребностям торгового класса. А специальное отделение института, которое должно было состоять из двух низших и двух высших коммерческих классов, с годичным курсом каждый, должно было обеспечивать общее и специально-коммерческое образование средней степени и доставлять учащимся высшую техническую (теоретическую и практическую) подготовку к коммерции¹⁰. Правда, этот проект остался нереализованным.

В 1880 г. в С.-Петербурге на средства Петербургского биржевого купечества было открыто Петровское коммерческое училище, а в 1885 г. в Москве московским купечеством учреждено Александровское коммерческое училище. На содержание училища Московское биржевое общество пожертвовало более 70 тыс. руб. Оба училища имели

⁹ Константинов Н.[Н.]. О коммерческих училищах в России и за границею. СПб., 1872. С. 15.

¹⁰ Устав Высшего коммерческого института в Одессе. Одесса, 1888. С. 3–4.

по семь классов, из которых пять общеобразовательных и два специальных. В них преподавалась история торговли, политическая экономия, коммерческая география и статистика, законоведение, коммерческая арифметика, бухгалтерия и товароведение.

К началу 1890-х годов одновременно в нескольких городах: Харькове, Киеве, Тифлисе, Казани, Саратове, Таганроге и др., возник вопрос об открытии в них коммерческих учебных заведений. Купечество организовывало особые комиссии для детальной разработки этого вопроса, изыскивало средства и возбуждало ходатайства по устройству заведений этого типа.

Открытие Харьковского коммерческого училища в 1893 г., по желанию и на средства местного купечества, было последним из тех, которые учреждались на основании особых сепаратных разрешений и уставов¹¹.

Таким образом, до издания «Положения о коммерческих учебных заведениях» (15 апреля 1896 г.) в России насчитывалось не более 10 средних учебных заведений коммерческого типа: С.-Петербургское и Московское коммерческие училища Ведомства учреждений императрицы Марии Федоровны, Петровское училище С.-Петербургского купеческого общества, Александровское коммерческое училище, Практическая академия коммерческих наук в Москве, Одесское коммерческое училище, частные коммерческие училища Видемана и Штюрмера, а также частные курсы коммерческих наук и коммерческих знаний в Санкт-Петербурге.

В качестве альтернативы коммерческим училищам рассматривались реальные училища и гимназии, при которых открывались коммерческие отделения. Но реаль-

¹¹ Григорьев С.С. Коммерческое образование в России и его нужды. С. 28–29.

ные училища, по сути, не давали ученикам ни теоретических, ни практических коммерческих знаний, поскольку преподавательский состав этих учебных заведений в большинстве случаев не был знаком даже с элементарными понятиями о коммерции. Кроме того, уже во второй половине XIX в. исследователи пришли к выводу, что этот тип учебного заведения ни в коем случае не мог заменить коммерческих училищ, поскольку по программе этих училищ в коммерческое их отделение (5-й и 6-й классы) входил только один специальный предмет: письмоводство и книговодство¹².

Однако по мере развития экономики, особенно на этапе экономической модернизации на рубеже XIX–XX вв., потребность в квалифицированных специалистах разного уровня для обслуживания интересов, прежде всего, частного бизнеса росла опережающими темпами. Возникшая ситуация потребовала поиска альтернативных решений, в условиях, когда сложившиеся в пореформенный период формы народного образования не позволяли существенно расширить подготовку новых кадров для бурно развивающейся экономики.

1.2. Необходимость создания системы образования нового типа и роль С.Ю. Витте в решении этой проблемы

Отмена крепостного права в России и последовавшая за ней целая серия реформ изменили экономическую, социальную, а впоследствии и политическую жизнь страны.

¹² Константинов Н.[Н.]. О коммерческих училищах в России и за границею. С. 37–38.

Важное место в ряду реформаторской деятельности правительства Александра II занимает реформа высшего образования, которая сделала его доступным для самых широких слоев населения. Недостатком этой реформы являлось то, что она носила в основном академический характер и была ориентирована на подготовку специалистов для государственных учреждений и предприятий.

В конце XIX в. в России насчитывалось девять университетов (Петербургский, Московский, Дерптский, Св. Владимира в Киеве, Новороссийский в Одессе, Харьковский, Варшавский, Томский и Казанский), каждый из которых состоял из четырех факультетов: историко-филологического, юридического, физико-математического и медицинского. Общее число обучающихся составляло на 1 января 1898 г. 16 204 человека. А всего к концу XIX в. было открыто 52 высших учебных заведения (без Финляндии) с общим числом обучающихся 25 166 человек¹³.

Тем не менее, государственный сектор образования оказался не готовым обеспечить развивающуюся экономику квалифицированными кадрами. В этой связи потребовалась организация самостоятельной системы коммерческого профессионального образования, ориентированного на интересы частного бизнеса.

Решение этой проблемы взяло на себя Министерство финансов России. Необходимо пояснить, что Министерство финансов на рубеже веков представляло собой огромный и весьма влиятельный конгломерат ведомств. В руках министра финансов сосредоточивалось управление не только собственно финансами, но и промышлен-

¹³ Подсчитано по: Россия: энцикл. слов.: [материалы из Энцикл. слов. Брокгауза и Ефрона. (Т. 54–55). Репр. воспроизведение изд. 1898 г.]. Л.: Лениздат, 1991. С. 391, 398.

ностью, торговлей, торговым мореплаванием, отчасти народным образованием, коммерческим и аграрным кредитом. Под его контролем фактически находилось Министерство путей сообщения. Через бюджет министр мог влиять на деятельность почти всех министерств и департаментов, так или иначе связанных с экономикой страны¹⁴.

Главной обязанностью Министерства финансов было исполнение сметы государственных доходов и расходов, управление государственным кредитом, организация и контроль денежного обращения. В обязанности министра входила подготовка проекта государственного бюджета и проектов законов по финансовым делам, а также представление их в высшие государственные «установления». Министерство имело право издавать распоряжения и инструкции (в установленных законом пределах) и принимать дисциплинарные и принудительные меры как в отношении подчиненных ему учреждений, так и юридических и физических лиц, нарушающих финансовое законодательство России. В ведении Министерства финансов находилась превалирующая доля налогов и сборов в государственный бюджет¹⁵.

Таким образом, Министерству финансов принадлежала вся совокупность исполнительной финансовой власти с производными из этого обязательства правами и обязанностями.

С назначением на пост министра финансов в 1892 г. Сергея Юльевича Витте им была подготовлена и проведена целая серия реформ, вошедшая в историю как «Про-

¹⁴ Корелин А.П. Реформы С.Ю. Витте и модернизация в России // Россия в XIX–XX в.: материалы II науч. чтений памяти проф. В.И. Бовыкина, Москва, МГУ, 22 янв. 2002 г. М., 2002. С. 25.

¹⁵ Сапилов Е.В. Государственные доходы, расходы, налоги в дореволюционной России (1898–1914 гг.). М., 2001. С. 2.

грамма Витте». Необходимым условием успешной реализации данной программы, по мысли С.Ю. Витте, становилось государственное вмешательство в экономику и поддержка еще не окрепшей частной инициативы и предприимчивости, а это, в свою очередь, требовало мобилизации всех имевшихся интеллектуальных, организационных и информационно-пропагандистских ресурсов¹⁶.

Рост экономики усиливал спрос на специалистов прежде всего в области коммерции: бухгалтеров, счетоводов, коммивояжеров, товароведов, приказчиков, биржевых маклеров, разного рода управляющих, переводчиков, коммерческих корреспондентов, специалистов в области коммерческого права и т.п. Исследователь коммерческой школы начала XX в. М.В. Кечеджи-Шаповалов отмечал, что «...не только в провинции, но и в обеих столицах потребность в коммерческом образовании далеко не насыщена». «Возьмите Москву с ее тремя-четырьмя тысячами учащихся в коммерческих школах всевозможных типов, разрядов и наименований, и сопоставьте эту цифру с более чем сотысячным персоналом торговых служащих, и вы увидите, что даже в Москве потребность в коммерческом образовании ни в коем случае не может считаться насыщенной»¹⁷.

Главный инспектор по учебной части Министерства финансов С.С. Григорьев, указывая на необходимость создания сети коммерческих учебных заведений, подчеркивал, что «такое заведение необходимо и для поднятия нашего торгового сословия, и для оживления нашей торговли, и для приготовления сведующих в экономических и

¹⁶ «Дерзаю выставить на Ваше усмотрение плоды моих занятий»: письма Д.И. Менделеева Николаю II, 1897–1901 гг. // Исторический архив. 2004. № 2. С. 138.

¹⁷ *Кечеджи-Шаповалов М.В.* О коммерческом самообразовании. СПб., 1910. С. 2.

финансовых вопросах лиц, пригодных для замещения должностей государственной и общественной службы, и для разработки наук, рассматривающих экономическую жизнь страны, и, наконец, для правильной постановки коммерческого образования»¹⁸.

В этих условиях дефицит необходимых специалистов приобретал особую остроту. Поэтому одним из первых шагов С.Ю. Витте на посту министра финансов явилось «Представление в Государственный Совет о передаче Министерству финансов заведования коммерческими учебными заведениями» (13 декабря 1893 г.).

1.3. Формирование системы коммерческого образования низшего и среднего уровня

На рубеже XIX–XX вв. существующие коммерческие учебные заведения находились в подчинении трех ведомств: Министерства народного просвещения (Одесское и Харьковское коммерческие училища); Ведомства учреждений императрицы Марии (С.-Петербургское и Московское коммерческие училища) и собственно в ведении Министерства финансов (Московская практическая академия коммерческих наук, Петровское училище С.-Петербургского купеческого общества и Александровское коммерческое училище в Москве).

С.Ю. Витте предлагал передать все коммерческие училища в ведение Министерства финансов, мотивируя это тем, что каждое из них должно иметь свои особые планы и программы, применительно к особенным условиям и

¹⁸ Григорьев С. Коммерческое образование в России и его нужды // Русское экономическое обозрение. 1898. № 8. С. 21–38.

потребностям местной торговли и изменять их в соответствии с совершающимися в ней изменениями¹⁹.

Надо отметить, что такая передача не выглядела формальным актом, поскольку против нее активно выступал министр народного просвещения гр. И.Д. Делянов, который в специально изложенных «Соображениях» не усматривал такой необходимости. Он полагал, что «...влияние, которое Министерство финансов может оказывать на купеческие общества в деле распространения коммерческого образования, будет принадлежать ему и при подчинении училищ этой специальности Министерству народного просвещения, которое и само старается всеми мерами стать в более близкую связь с фабрикантами и заводчиками»²⁰.

Однако две попытки преобразовать С.-Петербургское (Демидовское) Коммерческое училище в высшее учебное заведение, предпринятые в конце XIX в., не увенчались успехом, прежде всего, потому, что против этого выступили сразу две инстанции: Ведомство учреждений императрицы Марии и Министерство народного просвещения.

Главным аргументом Витте в споре с министром народного образования явился тот факт, что коммерческие училища финансировались не из казны, а за счет частных лиц и купеческих обществ. Мотивируя свою позицию о необходимости передачи коммерческих училищ в ведение Министерства финансов, Витте опирается на ходатайства и мнение представителей С.-Петербургского купечества (высказанное еще в 1881 г.), а также на постановление собрания выборных Московского купеческого сословия от 6 ноября 1889 г., в силу которого «Отпуск

¹⁹ *Витте С.Ю.* Собрание сочинений и документальных материалов: в 5 т. М.: Наука, 2006. Т. 4, кн. 1. С. 150–151.

²⁰ Там же. С. 138.

Московским купеческим обществом необходимых на содержание учреждаемого при Александровском коммерческом училище технического отделения сумм производится лишь при условии, если это училище и учреждаемое при нем отделение будут состоять, как и ныне, в ведении Департамента торговли и промышленности»²¹, который, в свою очередь, находился в структуре Министерства финансов.

С одной стороны, купечество осознавало важность и необходимость специального образования и готово было его финансировать, а с другой стороны, ясно высказывало недовольство непрактическим направлением учебных программ в ведомстве народного просвещения.

Развивая эту мысль, Витте подчеркивает, что «...едва ли вообще возможно будет найти какую-либо побудительную причину для воздействия на купечество с целью склонить его к передаче учреждаемых на его же средства коммерческих училищ в Министерство народного просвещения, ибо тяготение купечества к Министерству финансов, имеющему попечение об интересах торговли и промышленности, представляется совершенно естественным; Министр финансов не может не высказать опасения, что всякое стеснение свободы действий купечества в этом отношении может лишь ослабить в купеческом сословии желание приносить посильные жертвы на учреждение коммерческих училищ, в которых так нуждается наше отечество и которое, при удовлетворении вполне справедливых желаний купечества, будут редко учреждаться последними даже без всяких от казны воспособлений»²².

Однако обращение С.Ю. Витте в середине 1893 г. к министру народного просвещения гр. И.Д. Делянову с

²¹ Там же. С. 141.

²² Там же. С. 142.

просьбой о передаче коммерческих училищ в ведение Министерства финансов не привело к каким-либо практическим результатам, по сути, состоялся лишь обмен мнениями. Поэтому Витте испросил повеление императора на рассмотрение этого вопроса в Государственном совете. Объединенное заседание департаментов Государственной экономии и Законов состоялось 13 декабря 1893 г. На этом заседании была полностью поддержана инициатива Витте. При этом подчеркивалось, что «...правильная постановка коммерческого образования в России должна быть признана одной из главнейших мер для успешного развития нашей внутренней и внешней торговли»²³.

В соответствии с ходатайством Витте заведование коммерческими учебными заведениями в империи было возложено на Министерство финансов. В этой связи, как отмечал позднее в своих воспоминаниях сам Витте, была активизирована деятельность Отдела коммерческого образования в составе Департамента торговли и мануфактур²⁴.

Министру финансов, начиная уже с 1894/95 учебного года, предоставлялось право разрешать учреждение новых коммерческих училищ, с тем, чтобы: а) служащим в них лицам предоставлялись те же служебные права и преимущества, какие предоставлены уже существующим коммерческим училищам ведомства Министерства финансов, и б) чтобы учебные планы и программы общеобразовательных предметов в коммерческих училищах утверж-

²³ Шепелев Л.Е. Царизм и буржуазия во второй половине XIX века: проблемы торгово-промышленной политики. Л.: Наука, Ленингр. отд-ние, 1981. С. 237.

²⁴ Витте С.Ю. Воспоминания. М., 1960. Т. 2: (1894 – октябрь 1905): Царствование Николая II. С. 254.

дались министром финансов по предварительном сношении и министром народного просвещения²⁵.

Далее, в 1896 г. Витте проводит через Государственный совет отдельное «Положение о коммерческих учебных заведениях» (15 апреля 1896 г.), благодаря которому последовало значительное расширение сети коммерческих училищ. «По этому положению», – как отмечал Витте, – «...я возбудил инициативу между самими промышленниками и коммерческим людом, дав им значительную инициативу, как в учреждении коммерческих школ, так и в их управлении. Вследствие этого они охотно начали давать средства на устройство и поддержание своих коммерческих училищ»²⁶.

Надо отметить, что уже в этот период государство пытается решать проблему комплексно, т.е. не только расширять сеть низших и средних училищ, но формировать высшие коммерческие учебные заведения. Запись в журнале Государственного совета от 18 ноября 1896 г. гласит: «Между тем наш строй университетского и вообще высшего образования, основанный на строгом распределении по факультетам и специальностям, устраняет возможность достижения теоретической коммерческой подготовки в имеющихся высших учебных заведениях; поэтому создание у нас высшего коммерческого учебного заведения представлялось бы весьма желательным, дабы коммерсанты по своей предварительной подготовке могли стать на один уровень с их соперниками на иностранных рынках»²⁷.

²⁵ *Его же*. Собрание сочинений и документальных материалов. Т. 4, кн. 1. С. 153.

²⁶ *Его же*. Воспоминания. Т. 2. С. 254–255.

²⁷ *Шепелев Л.Е.* Царизм и буржуазия ... С. 238.

Витте также признавал и необходимость государственного участия в выборочном финансировании коммерческих учебных заведений. Выступая на Съезде директоров и представителей попечительских советов в июне 1901 г. в Петербурге, он, в частности, подчеркивал: «Правительство признает более целесообразным для повышения уровня лиц торгово-промышленного класса оказывать поддержку торговым школам, так как в них обучаются дети лиц менее состоятельных, не имеющих возможности устраивать школы на свои средства. Торговых школ должно быть больше, чем коммерческих училищ, потому что служащих в торговом мире больше чем хозяев предприятий»²⁸.

Это высказывание было вполне справедливым, поскольку в торговых школах учились дети приказчиков, ремесленников, т.е. по большей части мелких торговцев и служащих. Однако это высказывание Витте, по сути, осталось лишь пожеланием, не подкрепленным конкретными решениями правительства. В результате коммерческие школы так и не стали ведущим звеном в системе коммерческого образования.

Тем не менее, Витте, уже на начальном этапе, смог привлечь к делу коммерческого образования средства земских, городских сословных учреждений и частных лиц. Из 31 млн. руб., израсходованных на сооружение и оборудование учебных заведений финансового ведомства, на казну пошло лишь 11 млн. руб. (35,4%), прочие расходы были покрыты из других источников²⁹.

²⁸ К вопросу о новой организации коммерческого образования и о желательных изменениях в законоположениях о коммерческих учебных заведениях Министерства торговли и промышленности // Коммерческое образование. 1909. № 1. С. 3–4.

²⁹ Мартынов С.Д. Государство и экономика: система Витте. СПб.: Наука, 2002. С. 141.

Таким образом, если к началу проведения реформы коммерческого образования в России насчитывалось не более 10 коммерческих училищ, а коммерческих школ низшего уровня не существовало вовсе, то уже через 5 лет (с 1898 по 1903 г.) было открыто 53 новых коммерческих училища, 40 торговых классов и 47 классов и курсов разных видов для взрослых, а к началу 1905 г. коммерческих учебных заведений, подведомственных Министерству финансов, насчитывалось уже 191, из них 68 коммерческих училищ (47 общественных и 21 частных) в 64 городах России³⁰.

Общий рост коммерческих учебных заведений продолжался вплоть до начала Первой мировой войны. В 1913 г. число средних и низших общественных и частных коммерческих учебных заведений достигло 457³¹.

Серьезной проблемой, сдерживавшей развитие коммерческого образования, являлась недостаточность его финансирования. Государство не осуществляло бюджетное финансирование коммерческих учебных заведений, ограничиваясь ежегодными субсидиями и единовременными выплатами отдельным учебным заведениям.

При общем бюджете коммерческих училищ около 7,8 млн. руб., государственные пособия составляли всего 34 578 руб., т.е. чуть более 0,4%. Что касается торговых школ и классов, то в их содержании участие казны было несколько выше, но тоже не превышало одного процента. Так, коммерческие курсы с бюджетом в 357 744 руб. по-

³⁰ Подсчитано по: *Кечеджи-Шановалов М.В.* Современное значение коммерческого образования. СПб., 1905. С. 6; Материалы по коммерческому образованию. СПб., 1905. Вып. IV: Отчет о состоянии коммерческого образования в России за 1903–1904 учебный год в учебных заведениях Министерства финансов. С. 1–2, 8.

³¹ Подсчитано по: Россия. 1913 год: стат.-докум. справочник. СПб., 1995.

лучили в 1910/11 учебном году из казны всего 4000 руб., т.е. 1,2% от всех затрат, при том, что в них обучалось 5479 человек, в том числе 1151 женщина³².

Тем не менее, в целом доходы коммерческих учебных заведений росли. Только за 4 года (с 1906 по 1910 г.) они повысились на 4 млн. руб. (с 6,3 млн. руб. в 1906 г. до 10,3 млн. руб. в 1910 г.), что составило более 60%.

Возникала парадоксальная ситуация, с одной стороны частные и общественные коммерческие школы обладали реальной собственностью. В общей сложности этим учебным заведениям принадлежали в 1910/1911 учебном году здания стоимостью в 13,3 млн. руб. и капиталы в 3,5 млн. руб. С другой стороны, они испытывали постоянный дефицит бюджета, что приводило к росту задолженности, которая к 1910 г. составляла почти 2,3 млн. руб.³³

Такая ситуация стала возможной потому, что главным источником их финансирования оставалась плата за обучение (60% всех средств), рост которой был незначительным. Пособия от общественных организаций и частных лиц составляли всего 8%, сбор с промысловых свидетельств (пособия от купеческих обществ и биржевых комитетов) – немногим более 8% от общего числа расходов на коммерческое образование. На долю казны приходилось не более 1,5% от всех расходов, выделяемых на эти цели. Остальные средства поступали от доходов, получаемых от благотворительных акций и самостоятельной коммерческой деятельности учебных заведений. Поэтому большинство коммерческих учебных заведений испыты-

³² Обзор развития, организации и деятельности С.-Петербургских высших коммерческих, счетоводных и железнодорожных курсов М.В. Побединского (1897–1914 гг.). СПб., 1914. С. 11–12.

³³ Благов Н. Коммерческое образование в России в 1910–11 году // Коммерческое образование. 1912. № 4. С. 160–161.

вали определенные финансовые затруднения, что отражалось на организации учебного процесса.

Эти проблемы обсуждались на совещаниях по коммерческому образованию, по итогам которых публиковались отчеты в Торгово-промышленной газете. В частности на втором совещании, состоявшемся в Петербурге 15 января 1901 г., был обсужден целый комплекс вопросов, так или иначе связанных с проблемами финансирования коммерческого образования. В отчете инспектора по учебной части Министерства финансов С.С. Григорьева по итогам совещания, опубликованного в виде отдельной брошюры, были суммированы основные направления совершенствования работы коммерческих училищ³⁴.

Одной из главных проблем признавался недостаток собственных кадров, обеспечивающих на должном уровне учебный процесс в коммерческих учебных заведениях. Отмечалось, что коммерческие училища пользуются, главным образом, трудом преподавателей других (в основном государственных) учебных заведений, которые работают на условиях почасовой оплаты. С одной стороны такой подход позволял экономить фонд оплаты труда, но с другой стороны, это сдерживало формирование штатного состава учебных заведений, поскольку почасовая оплата была значительно ниже, чем годовое жалование. А это, в свою очередь, подталкивало преподавателей к поиску дополнительных уроков на стороне. Поэтому совещание почти единогласно признало необходимым для штатных преподавателей отменить поурочную плату и заменить ее общим годовым жалованием, которое должно обеспечить преподавателя настолько, чтобы он не нуждался в уроках на стороне. При этом были выставле-

³⁴ См.: Григорьев С.С. Итоги совещания по коммерческому образованию. [СПб.], [1901].

ны следующие условия: штатный преподаватель весь учебный день посвящает одному заведению, дает в неделю не более 20 уроков, а остальное время тратит на подготовку к занятиям и внеклассную работу с учениками, например внеклассное чтение, организацию экскурсий и т.п.

Таким образом, было признано, что именно штатный преподаватель должен составлять главную опору всей школы и полноценно участвовать в ее жизни. Однако это будет возможно только при условии установления правильного способа вознаграждения и увеличения его размера. Решением этой проблемы должны были заняться попечительские советы и местное купечество. Также было признано полезным и необходимым сформировать съезды преподавателей коммерческих учебных заведений, на которых они могли бы обсуждать свои профессиональные вопросы. Устройство и финансирование таких съездов, по мнению участников совещания, должны были быть покрыты частью Министерством финансов, а частью попечительскими советами.

Кроме того, совещание рассмотрело целый комплекс частных вопросов, решение которых, тем не менее, должно было способствовать подъему коммерческих знаний в стране. В частности был рассмотрен вопрос о командировании окончивших курс коммерческих училищ за границу. Эта мера уже широко практиковалась в Бельгии, во Франции, в Австрии и в других европейских странах. Командировки имели двойную цель: как для приготовления к преподавательской деятельности в коммерческих училищах, так чаще и для того, чтобы молодые люди открывали собственные предприятия в других странах, особенно в колониях. Для этого государство (особенно в Бельгии) тратило значительные средства.

В России, по мнению участников совещания, этот опыт был бы полезен с точки зрения необходимости расширения образования (сегодня мы бы назвали это академической мобильностью) и подготовки окончившего курс к какой-либо специальной цели, например, преподавательской деятельности, или приобретения знаний, необходимых для работы в конкретной фирме.

В качестве одной из важнейших забот попечительских советов, по мнению участников совещания, должен был стать поиск средств для оборудования коммерческих училищ пособиями, кабинетами, лабораториями, библиотекой и т.п.

Поднимался также вопрос об издании учебников по специальным предметам, причем указывалось на необходимость содействия в этом деле со стороны частной инициативы, которая могла бы проявляться в выделении ссуд или выдачи премий авторским коллективам.

Большое место в работе совещания занял вопрос разработки учебных программ в коммерческих училищах. Зачастую программы коммерческих училищ дублировали академическое образование, при этом специальным предметам, имеющим непосредственное отношение к будущей профессии выпускника, не уделялось должного внимания. Например, в российских коммерческих училищах, в отличие от европейских, практически не преподавался такой предмет, как «коммерция». Поэтому подготовка к коммерческой деятельности в коммерческом училище, по сути, носила теоретический характер.

Отмечалось, что в коммерческом училище преподается политическая экономия, законоведение и т.п., общего же предмета, объединяющего всю совокупность относящихся до торговли знаний, каким является коммерция, нет. Вследствие этого между двумя названными катего-

риями предметов остается целая пропасть, ничем не заполненная. В результате учащиеся выходят из заведения, не имея представления о всей совокупности многочисленных и разнообразных учреждений, об их взаимном соотношении и влиянии на положение внутренней и внешней торговли. Ученики не выносят никаких сведений о тех практических приемах, о той технике, которые добыты и уже установлены практикой и опытом и которыми каждый коммерсант должен обязательно пользоваться, чтобы руководить торговым предприятием.

В итоге, почти единогласно было принято решение поручить попечительским советам вводить преподавание коммерции в качестве отдельного и обязательного предмета³⁵.

Примером подготовки специалистов для работы в торгово-промышленных учреждениях или стремящимся вступить на службу в такого рода учреждения без различия их образовательного уровня или ценза, явились Счетоводные курсы М.В. Побединского, открытые в октябре 1897 г. в С.-Петербурге. В течение первого учебного года на курсах обучалось всего 79 человек, из них с высшим образованием – 8, со средним – 41, с низшим – 21 и домашним – 9. К 1908 г., когда Курсы преобразовались в высшее учебное заведение, среднегодовая численность обучающихся на них возросла до 476, т.е. в 6 раз. При этом по-прежнему почти половина слушателей являлись лицами с высшим или средним образованием, что создавало сложности в составлении учебного плана³⁶.

³⁵ Там же. С. 64.

³⁶ Подсчитано по: Обзор развития, организации и деятельности С.-Петербургских высших коммерческих, счетоводных и железнодорожных курсов М.В. Побединского (1897–1914 гг.). С. 27, 34.

Различный общеобразовательный уровень подготовки слушателей и разнообразие запросов заставляли учредителя постоянно расширять пределы преподавания и систематизировать его. В результате курсы были разделены на отделения. Главным из них было Общехозяйственное отделение, на котором стали преподаваться: 1) бухгалтерия; 2) коммерческая корреспонденция; 3) коммерческие вычисления; 4) торговое законоведение и 5) каллиграфия.

Кроме Общехозяйственного отделения были созданы специальные отделения:

- 1) Для изучения специальных видов счетоводства (для разного рода слушателей);
- 2) Финансово-экономическое (для слушателей, готовящихся к службе в учреждениях казенной продажи питей);
- 3) Стенографии;
- 4) Коммерческой корреспонденции на иностранных языках.

Однако в таком виде Счетоводные курсы не удовлетворяли всем запросам лиц, стремящихся к коммерческому образованию. С одной стороны, слушатели получившие среднее образование или стоящие по своему общеобразовательному уровню наравне с ними, желали получить на курсах не только специальные и элементарные знания из области коммерческих наук, но желали расширить и свой научный кругозор в области наук общественных, более глубоко захватывающих и торгово-промышленные отношения. С другой стороны, у слушателей, пришедших за специальными знаниями, постоянно присутствовал интерес к пополнению их общего образования.

Подобная ситуация касалась не только конкретных счетоводческих курсов, но носила общий характер. В редакционной статье, посвященной организации коммерче-

ского образования, в профильном журнале «Коммерческое образование» указывалось на тот факт, что «...в законоположениях о русских коммерческих учебных заведениях фактически отсутствовал всякий намек на какую-нибудь общую внутреннюю, стройную организацию, на какую бы то ни было планомерность. Разнообразные, ничем не связанные между собой типы учебных заведений разбросаны как будто на прилавке, и желающим предлагается выбирать, что им угодно, но за то и справляться с избранным типом учебного заведения, как сами знают»³⁷.

При этом отмечалось, что в законоположениях о коммерческих училищах и торговых школах обязательные предметы были только поименованы, без всякого указания на объемы преподавания, что создавало сложности в составлении и реализации конкретных образовательных программ.

Это потребовало совершенствования учебных планов. В результате 21 мая 1904 г. министром финансов В. Кокцовым был утвержден новый устав Частных коммерческих курсов М.В. Побединского в С.-Петербурге, который, на наш взгляд, носил переходный характер от среднего к высшему образованию. На основании этого устава в учебный план были внесены ряд новых курсов: бухгалтерия, коммерческая корреспонденция, коммерческие вычисления, общее законоведение, торговое, вексельное, морское право, политическая экономия, коммерческая география, история торговли и товароведение³⁸.

³⁷ Коммерческое образование. 1909. № 1. С. 2.

³⁸ Обзор развития, организации и деятельности С.-Петербургских высших коммерческих, счетоводных и железнодорожных курсов М.В. Побединского (1897–1914 гг.). С. 27–29.

По новому уставу полный курс обучения на курсах должен был продолжаться 2 года при занятиях не менее 15 часов в неделю³⁹.

При этом кроме обязательных предметов могли преподаваться так называемые курсы по выбору: статистика, таможенное законодательство и торговые трактаты, железнодорожное право, устройство и деятельность нотариата в России⁴⁰.

Принятие нового устава активизировало работу курсов. Если до его утверждения в 1902/1903 учебном году на курсах числилось 292 слушателя, то уже на следующий год после его утверждения (в 1905/1906 учебном году) численность обучающихся возросла до 350 человек⁴¹.

Это произошло главным образом за счет открытия наряду с Общебухгалтерским отделением целого ряда специальных отделений:

- 1) Для изучения специальных видов счетоводства;
- 2) Финансово-экономического отделения;
- 3) Стенографии;
- 4) Коммерческой корреспонденции на иностранных языках.

Новым этапом в развитии Коммерческих курсов становится период Первой российской революции (1905–1907 гг.). Идя навстречу пожеланиям слушателей, администрация курсов принимает решение расширить перечень общеобразовательных предметов. С этой целью был существенно расширен блок общеобразовательных пред-

³⁹ Устав частных коммерческих курсов М.В. Побединского в С.-Петербурге. [СПб.], 1904 [ценз.]. С. 2.

⁴⁰ Там же.

⁴¹ Обзор развития, организации и деятельности С.-Петербургских высших коммерческих, счетоводных и железнодорожных курсов М.В. Побединского (1897–1914 гг.). С. 27, 34.

метов. Для чтения новых дисциплин были приглашены ведущие ученые, среди них профессора С.-Петербургского университета: Э.Д. Гримм (общественное движение во Франции и Германии в 30-е и 40-е годы XIX в.), Е.В. Тарле (история XIX в.) и др. В результате в качестве постоянных предметов в программу курсов были включены такие предметы как: всеобщая история XIX в., введение в философию и психологию и т.п.⁴²

Начиная с 1906 г. становится возможным учреждать высшие коммерческие курсы с причислением их к разряду высших учебных заведений. Учредитель С.-Петербургских частных счетоводных и коммерческих курсов воспользовался вновь признанным правом, и Коммерческие курсы по уставу, утвержденному в мае 1906 г., преобразуются в Высшие коммерческие курсы.

В состав преподаваемых на курсах предметов были включены: коммерческие, экономико-юридические, общеобразовательные и специальные дисциплины. Причем преподавателями экономико-юридических и общеобразовательных дисциплин могли быть только лица, имеющие право преподавания в высших учебных заведениях. В результате численность поступивших в вуз с момента его преобразования в 1906 г. выросла с 350 человек до 924, поступивших в 1912/1913 учебном году. А всего за 15 лет существования курсы М.В. Побединского дали как специальное, так и общее образование 6449 лицам обоего пола⁴³.

Таким образом, на примере курсов М.В. Побединского становилась очевидной необходимость формирования высшей коммерческой школы, которая должна была стать

⁴² Там же. С. 30.

⁴³ Там же. С. 34.

центром всей системы подготовки кадров для развивающейся промышленности и торговли.

На этот факт указывали исследователи коммерческой школы. В частности С.С. Григорьев отмечал, что «...низшие и средние коммерческие учебные заведения поставлены в такие условия, при которых они могут вполне приспособиться к практическим требованиям торговой деятельности. Но им недостает специально подготовленных учителей, а при этом они бессильны выполнять возложенную на них задачу; кроме того, средние коммерческие училища дают право поступать в другие высшие специальные заведения. Что касается дальнейшего продолжения коммерческого образования, то оно невозможно, так как нет приноровленного для этой цели училища. Таким образом, торговая деятельность осуждена на то, чтобы довольствоваться людьми окончившими курс лишь в низшей или средней школе, что в настоящее, а в особенности в ближайшее время, было бы вполне ненормально»⁴⁴.

Неопределенность отдельных типов коммерческих учебных заведений, отсутствие взаимной связи между учебными заведениями разных уровней, отсутствие типовых программ для заведений низшего и среднего уровня, ставило вопрос о необходимости создания коммерческих учебных заведений высшего звена, которые должны были завершить формирование всей системы коммерческого образования. При этом перед коммерческим высшим учебным заведением должна была стоять двойная задача: с одной стороны, дать своим слушателям комплекс научных знаний, а с другой, вооружить их достаточным запа-

⁴⁴ Григорьев С.С. Высшие учебные заведения в Западной Европе. СПб., 1900. С. 2.

сом практических навыков и технических сведений, касающихся коммерческой специальности.

1.4. Создание высших коммерческих учебных заведений

Закономерно, что следующим шагом в формировании системы коммерческого образования явилось создание высших коммерческих учебных заведений. Поскольку возрастающая потребность экономики и общества в лицах с высшим образованием не восполнялась существующим количеством государственных университетов и специальных вузов, то это обстоятельство, по сути, и обусловило резкий рост частной и общественной школы особенно после 1905 г.

Видный правительственный чиновник начала XX в., работавший в Министерстве финансов при С.Ю. Витте и в Министерстве внутренних дел при П.А. Столыпине, В.И. Гурко в своих обстоятельных воспоминаниях «Записки государственного человека» указывает на «...невероятно быстрое увеличение численности населения империи при чрезвычайно усложнившихся условиях быта и при все более сказывавшейся по мере роста его культурного уровня разноплеменности, что поставило правительство перед необходимостью поиска новых форм управления, перестройки всего государственного здания»⁴⁵.

Новые кадры требовались не только для управления государством, но и для экономики страны. Эта ситуация потребовала создания нового типа учебного заведения,

⁴⁵ Гурко В.И. Черты и силуэты прошлого: правительство и общественность в царствование Николая II в изображении современника. М., 2000. С. 244–245.

ориентированного на подготовку специалистов в сфере коммерции.

Вопрос об учреждении коммерческого института поднимался еще в 1889 г. на Первом съезде русских деятелей по техническому и профессиональному образованию. Главное внимание на съезде было уделено необходимости создания системы профессионально-технического образования, обеспечивающей единство теоретической и практической подготовки специалистов. На съезде с докладом выступил руководитель отдела Вольного экономического общества, профессор С.-Петербургского университета, экономист и статистик Л.В. Ходский. В его докладе, в частности, отмечалось, что русской торговле, а вместе с тем и промышленности при современном состоянии коммерческого образования никогда не выйти из-под господства иностранцев, если не будут созданы высшие коммерческие институты.

Вопросы развития профессионального образования рассматривались на IV Всероссийском торгово-промышленном съезде, состоявшемся в 1896 г. в Нижнем Новгороде. На съезде даже была создана специальная секция промышленного образования. Кроме того, в работе съезда принимал участие и министр финансов С.Ю. Витте. Поэтому не случайно, что инициатива в решении проблемы организации технического и коммерческого образования принадлежала Министерству финансов во главе с Витте, который первоначально пытался решить ее за счет расширения возможностей, прежде всего, государственных вузов. В этой связи Витте отмечал: «Развивая сеть коммерческого образования в России, у меня явилась мысль устроить высшие заведения – коммерческие и технологические университеты в России – в форме политехнических институтов, которые содержали бы в себе различные

отделения человеческих знаний, но имели бы организацию не технических школ, а университетов»⁴⁶.

По признанию самого министра, он занимался этой деятельностью «весьма ретиво и с большим удовольствием»⁴⁷. С целью активизации этой работы в составе Департамента торговли и мануфактур Министерства финансов был создан специальный отдел, в который вошли: технолог И.А. Анапуло, химик и экономист, профессор С.-Петербургского университета, член Совета торговли и мануфактур Д.И. Менделеев, директор Департамента торговли и мануфактур В.И. Ковалевский и сам С.Ю. Витте.

Еще в 1862 г. на средства городского общества и местного дворянства был основан Рижский политехникум, как частное среднее техническое учебное заведение. В 1896 г. усилиями Витте училище было преобразовано в Рижский политехнический институт, т.е. государственное высшее учебное заведение. Тогда же был осуществлен переход на русский язык. К 1897 г. в вузе было сформировано шесть отделений: агрономическое, механическое, химическое, инженерное, строительное и коммерческое. Однако особенностью этого вуза являлось то, что туда могли поступить только жители Прибалтики.

В марте 1897 г. император Николай II подписал документ об образовании в Киеве комитета для сбора пожертвований по устройству Киевского политехнического института, а 8 июня 1898 г. последовало «Высочайшее соизволение» на открытие политехнического института в Киеве, который временно разместился в здании Коммерческого училища. 31 августа 1898 г. институт, состоявший из четырех отделений: химического, механического, ин-

⁴⁶ Витте С.Ю. Воспоминания. Т. 2. С. 254–255 (Гл. 36).

⁴⁷ Там же. С. 255.

женерного и сельскохозяйственного, был торжественно открыт.

30 января 1898 г. аналогичный документ был подписан императором по Варшавскому политехническому институту, который был организован на средства промышленников, банкиров, купцов и общественности. Институт включал четыре отделения: химическое механическое, инженерное и горное. Оба института перешли в ведение Министерства финансов.

Однако во всех трех политехнических институтах: Рижском, Варшавском и Киевском – русский язык не был основным. Кроме того, коммерческое отделение было открыто только в одном Рижском политехе. Нам представляется, что именно это обстоятельство натолкнуло Витте на идею учреждения еще более солидного политехнического института в Петербурге, где экономическое отделение должно было играть ведущую роль.

В целом, введение в России системы политехнических институтов означало признание новых задач, стоящих перед высшим профессиональным образованием. Инженерно-промышленные специальности в условиях экономической модернизации необходимо было насыщать знанием финансово-экономических дисциплин. Хотя это встречало сопротивление со стороны части профессуры и чиновничества, а также соответствующих ведомств, особенно Министерства просвещения. Тем не менее, Витте созвал специальное совещание по выработке «Положения о Петербургском политехническом институте», которое предложило рассматривать вуз как своеобразную академию по подготовке специалистов-практиков, а также научных работников и преподавателей для высших учебных заведений финансово-экономического и технического профиля. Комиссию по техническому образованию возглавил ди-

ректор Департамента торговли и мануфактур Министерства финансов В.И. Ковалевский. В результате работы комиссии была подготовлена записка «Об учреждении Петербургского политехнического института», в которой обосновывалась необходимость создания экономического отделения и указывалось на потребность организации широкого финансово-экономического образования, без которого невозможно дальнейшее развитие отечественной промышленности и финансовой деятельности⁴⁸.

19 февраля 1899 г. Николай II утвердил высочайший доклад Витте об организации политехнического института. 21 августа 1900 г. директор Департамента торговли и мануфактур министерства финансов В.И. Ковалевский созвал совещание по выработке Положения о Политехническом институте. Были созданы две комиссии: по коммерческому отделению и по техническому отделению. Комиссию по коммерческому отделению возглавил сам Ковалевский. Эта комиссия к 26 августа разработала учебный план, обсудила программы, установила число кафедр и число часов теоретических и практических занятий. Заключение комиссии вошло в докладную записку Витте «Об учреждении Политехнического института в С.-Петербурге», которая была направлена на согласование в Государственный совет.

В Записке подчеркивалось, что стремление к специальному образованию является результатом быстрого роста и значительных успехов русской промышленности с начала 1880-х годов. Тем не менее, русская промышленность по-прежнему уступает промышленности западно-европейской и одна из основных причин этого кроется

⁴⁸ Разманова Н.А. Становление коммерческого и финансово-экономического образования в России (XIX – 20-е г. XX века). М.: Изд-во МСХА, 2002. С. 246-247.

в недостаточном распространении в стране технических и профессиональных знаний⁴⁹.

Действительно, по официальным данным, в 1885 г. из 22 322 руководителей промышленных предприятий только 1608 человек (7,2%) имели высшее и среднее техническое образование. Следовательно, почти 93% заводчиков не изучали в специальных учебных заведениях того дела, которым они руководят, и знакомились с ним посредством практической работы.

При этом, из 22 322 руководителей предприятий насчитывалось всего лишь 4,6% русских, получивших хотя бы среднее техническое образование⁵⁰.

Перед новым вузом и, особенно, перед экономическим отделением ставились следующие задачи:

1. Оно должно было подготовить лиц для занятия должностей в тех многочисленных отраслях государственного управления, которые требовали больших знаний в области экономических наук, чем те, которые могут дать юридические факультеты. В высшей степени было важно, чтобы эти должности замещались людьми, обладающими возможно широким общим образованием и знакомыми с науками как экономическими, так и юридическими и политическими.
2. Вторая цель – создание класса просвещенных предпринимателей, которые могли бы быть руководи-

⁴⁹ *Данишевский В.В.* История основания Ленинградского политехнического института // Труды / Ленинградский политехнический институт им. М.И. Калинина. 1948. Вып. 1. С. 20–23.

⁵⁰ *Ковалевский В.И.* Образовательный ценз руководителей русских фабрик и заводов по официальным данным // Техническое образование. 1893. Кн. 4–5. С. 56.

лями крупных промышленных, торговых и кредитных предприятий.

3. В коммерческих училищах преподаются предметы, требующие от преподавателя специального знакомства с экономическими науками. Подготовка контингента таких преподавателей для коммерческих училищ также должно было являться задачей экономического отделения.
4. Наконец, экономическое отделение должно было заняться подготовкой научных кадров и журналистов, профессионально освещающих в периодической печати проблемы экономики⁵¹.

Поэтому политехнический институт создавался не только как рассадник специалистов по техническим и экономическим наукам, но и как центр развития этих наук, т.е. своеобразный университет технических и экономических наук.

В марте 1901 г. Витте получил из Государственного совета отзывы министерств, которые содержали критические замечания относительно проекта создания политехнического института. Например, Министерство внутренних дел возражало против устройства кампуса института за городом, боясь, что это будет рассадником инакомыслия и беспорядков. С резкой критикой учебных планов, положения и штатов института выступило Министерство народного просвещения, которое вообще считало, что учреждение экономического отделения следует считать из-

⁵¹ Ден В.Э. Задачи экономического отделения С.-Петербургского политехнического института // Известия / С.-Петербургский политехнический институт имп. Петра Великого. 1904. Т. 1, вып. 1–2. С. 29–30.

лишним, а его планы и проект преподавания – неправильным⁵².

Это потребовало нового вмешательства Витте, который отклонил выдвинутые замечания и в своем ответе доказал полную несостоятельность возражений против экономического отделения.

Наконец 4 февраля 1902 г. законопроект об учреждении Петербургского политехнического института был рассмотрен Государственным советом, а 2 мая 1902 г., были «высочайше утверждены» «Положение о С.-Петербургском политехническом институте» и его штат преподавателей. Согласно Положению на сооружение политехнического института в 1902 г. из государственного казначейства было ассигновано 1 800 982 руб. 30 коп. Кроме того, на покупку оборудования выделялось: в 1902 г. – 306 тыс. руб., в 1903 г. – 258 тыс. руб., в 1904 г. – 60 тыс. руб.

Министерству финансов предоставлялось право, впредь до полного формирования С.-Петербургского политехнического института, назначать профессоров непосредственно из числа лиц, удовлетворяющих условиям ст. 11 Положения, а также из числа профессоров существующих высших учебных заведений⁵³.

2 октября 1902 г. состоялась торжественная церемония открытия института.

На четыре отделения института (коммерческое, кораблестроительное, электромеханическое и металлургическое) планировалось набрать всего 1850 человек. Однако именно коммерческое отделение рассматривалось как ос-

⁵² Данилевский В.В. История основания Ленинградского политехнического института. С. 30–31.

⁵³ Положение о С.-Петербургском политехническом институте. СПб., 1902. С. 2–3.

новное, поскольку на него предполагалось принять 855 человек (на 1-й курс – 250, на 2-й – 225, на 3-й – 200, на 4-й – 180), а на все остальные вместе взятые – 1000 человек⁵⁴.

Таким образом, государство инициировало подготовку кадров для развивающейся экономики страны на базе существующей системы государственного образования. Это был первый российский опыт, хотя надо отметить, что попытки присоединения коммерческих отделений к государственным вузам, в частности к политехникам, предпринимались в Европе еще в начале XIX в. Такой опыт имелся в Австро-Венгрии и Германии. Однако там он оказался не в полной мере успешным. Во всех случаях коммерческие отделения при государственных вузах через некоторое время приносились в жертву быстро растущим техническим отделениям, куда перетекали основные финансы⁵⁵.

Открытие политехнических институтов с экономическими отделениями было призвано восполнить нехватку специалистов, прежде всего, в финансово-экономической сфере. При этом набор студентов на коммерческие отделения государственных вузов был достаточно ограниченным и не мог в полной мере удовлетворить потребности экономики. Первый набор в Петербургский политехнический институт состоялся в 1902 г. По подсчетам Н.А. Размановой, рост числа учащихся на экономическом отделении происходил постоянно, но их доля по отношению ко всему контингенту политехнического института имела тенденцию уменьшения. Если в 1902/03 учебном

⁵⁴ *Данилевский В.В.* История основания Ленинградского политехнического института. С. 9–10.

⁵⁵ [*Радциг А.А.*]. Опыты создания высшего коммерческого образования в Западной Европе. СПб., 1915. С. 2.

году было принято всего 264 слушателя, из них 131 на экономическое отделение (49,6%), то в 1904/1905 учебном году из 810 учащихся на экономическом отделении обучалось 268 человек (33,1%)⁵⁶.

Незначительными были и выпуски экономического отделения. Если первый выпуск в 1907 г. составил 49 человек, а максимум был достигнут в 1913 г. – 140 человек, то уже в 1914 г. выпуск снизился до 91 человека. Хотя в целом за предвоенный период численность выпускников экономического отделения составила 796 человек, т.е. более 54% от всего числа выпускников⁵⁷.

Тем не менее, такого количества специалистов финансово-экономического профиля было явно недостаточно. Во многом именно это обстоятельство подтолкнуло государство к активизации частного и общественного специализированного высшего коммерческого образования. Кроме того, государственные вузы стремились давать более широкое, академическое образование, что было характерно не только для университетов, но и для институтов. Что касается коммерческих вузов, то они рассматривались все-таки как учреждения, которые должны были давать, прежде всего, специальное образование.

В дискуссиях о том, какой должна быть высшая коммерческая школа, отмечалось, что форма ее устройства должна существенно отличаться от государственной. В частности, в статье профессора М. Апта под характерным заголовком «В защиту коммерческого образования» отмечалось, что было бы неправильным присоединение ее (высшей коммерческой школы) к университету или к высшей технической школе, как это было сделано в Европе

⁵⁶ Разманова Н.А. Становление коммерческого и финансово-экономического образования в России ... С. 254.

⁵⁷ Там же. С. 255.

(например, в Лейпциге или в Маннгейме), где некоторые предметы читались в университете или в политехникуме, а другие – в самой школе. Такое устройство высшей школы обходилось дешевле, но отражалось на качестве преподавания⁵⁸.

Особенностью высшей коммерческой школы, по мнению автора статьи, являлись семинары, где профессора и слушатели объединялись в небольшие группы для детальной разработки и изучения мелких специальных вопросов и для практических упражнений⁵⁹.

Понимая, что государственные вузы не смогут снять остроту проблемы, Витте предложил открывать общественные и частные высшие учебные заведения, с программами отличными от государственных вузов.

В Кабинете министров, возглавляемом Витте, был разработан новый демократический устав, который в форме всеподданнейшего доклада был представлен Николаю II министром народного просвещения, графом И.И. Толстым в конце 1905 г. Именно этот доклад, утвержденный императором 3 декабря 1905 г., стал основой целой сети негосударственных высших учебных заведений, поскольку разрешал открывать частные курсы с программой образования выше среднего. Только за 1906–1907 гг. на территории империи возникло 36 частных вузов⁶⁰.

В последующем инициатива в деле создания высших коммерческих учебных заведений полностью перешла от

⁵⁸ *Апт М.* В защиту высшего коммерческого образования: лекция проф. Макса Апта ... // *Коммерческое образование.* 1911. № 6. С. 268.

⁵⁹ Там же. С. 269.

⁶⁰ *Дмитриев А.* По ту сторону «Университетского вопроса»: правительственная политика и социальная жизнь российской высшей школы (1900–1917 годы) // *Университет и город в России (начало XX века).* М.: Новое лит. обозрение, 2009. С. 120.

государства к общественным организациям и частным лицам. Но даже после официального разрешения, государство не очень охотно поддерживало частную и общественную инициативу по созданию независимых учебных заведений. Из массы предложений об устройстве неправительственных вузов, создаваемых полностью или частично на средства торгово-промышленных объединений, земств, городских органов самоуправления, частных лиц, правительство удовлетворяло далеко не все. Вопрос об открытии таких вузов выносился на основе тщательной проверки дееспособности кредиторов (отвергались проекты, требовавшие государственных дотаций). Положительное решение, как правило, сопровождалось указанием на то, что выпускники таких учебных заведений, кроме свидетельства о прослушании курса, не имеют никаких служебных и сословных прав.

Тем самым устанавливалась юридическая неполноценность высшего образования, полученного в частной и общественной школе. Его обладатели в большинстве как бы не включались в разряд дипломированных специалистов. Бюрократические препоны в отдельных случаях задерживали открытие того или иного конкретного учебного заведения или его нормальное функционирование, но не могли уже остановить сам процесс формирования системы неправительственного сектора высшего образования как явления исторического, обусловленного объективными причинами.

Негосударственная высшая школа, формально независимая от государства, тем не менее, была под контролем соответствующих государственных ведомств. В частности коммерческие вузы находились в ведении сначала Министерства финансов, а с 1906 г. – Министерства торговли и промышленности.

При этом необходимо отметить, что совокупный рост численности учащихся в высших учебных заведениях всех типов был необычайно высок и стабильно возрастал вплоть до Первой мировой войны. Однако в процентном отношении наиболее динамично развивались именно негосударственные вузы.

К 1917 г. в России сформировалась устойчиво функционирующая система негосударственных вузов, состоящая из следующих групп учебных заведений:

- высшие учебные заведения университетского типа;
- педагогические вузы;
- вузы для подготовки деятелей искусств;
- вузы народнохозяйственного профиля.

Всего в России было открыто 89 негосударственных высших учебных заведений, из них 30 вузов прекратили свою деятельность, и к февралю 1917 г. в 19 городах функционировали 59 негосударственных высших учебных заведений, что составляло примерно 50% всех вузов России⁶¹.

Высшие учебные заведения университетского типа являлись наиболее представительной группой. В конце XIX в. таких вузов насчитывалось 49, а по состоянию на февраль 1917 г. – 31.

Негосударственных педагогических вузов – в 1906–1917 гг. насчитывалось всего шесть (пять общественных и один частный).

Высших учебных заведений для подготовки деятелей искусств к 1917 г. насчитывалось семь (все общественные, в основном консерватории).

⁶¹ Солоницын В.А. Негосударственное высшее образование в России. М., 1998. С. 109.

В 1910–1916 гг. в России было 27 общественных и частных вузов группы народнохозяйственных негосударственных вузов (коммерческих, сельскохозяйственных и инженерно-технических). К 1917 г. 11 из них были закрыты, и, таким образом, к февралю 1917 г. действовали 16 общественных и частных вузов⁶².

Что касается собственно коммерческих вузов, то их в 1913 г. насчитывалось 15, но к февралю 1917 г. осталось только шесть: в Москве, Киеве, Харькове и Петербурге. Это были:

- Московский коммерческий институт Общества распространения коммерческих знаний (1906 г.);
- Киевский коммерческий институт М.В. Довнар-Запольского (1906 г.);
- Харьковский коммерческий институт Харьковского купеческого общества (1912 г.);
- Практическая восточная академия Общества востоковедения в Петербурге (1910 г.);
- Петербургский институт высших коммерческих знаний (1906 г.);
- Петербургские высшие коммерческие курсы М.В. Побединского (1906 г.).

Все они (за исключением одного) были подотчетны Министерству торговли и промышленности.

Крупнейшими являлись: Московский и Киевский коммерческие институты, в которых обучалось к началу 1914/1915 учебного года около 9,5 тыс. человек из почти 11 тыс., обучавшихся во всех коммерческих вузах⁶³.

⁶² *Иванов А.Е.* Высшая школа России в конце XIX– в начале XX века. М., 1991. С. 139.

⁶³ Статистические сведения о состоянии учебных заведений подведомственных Учебному отделу министерства торговли и промышленности на 1913–1914 учебный год. Пг., 1916. С. XIII, 378.

Накануне Первой мировой войны намечалось открытие коммерческих вузов в Самаре, Тифлисе и некоторых других городах. В 1916 г. был утвержден Устав, а в начале 1917 г. открыт Омский коммерческий институт (Учредители: Омское городское общественное управление и Омское биржевое общество), наконец, уже в 1918 г. открыт Донской коммерческий институт (на базе Ростовского коммерческого училища). Вскоре все они были национализированы и включены в реестр созданного в 1918 г. Народного комиссариата просвещения, а потом преобразованы в институты народного хозяйства.

Важным отличием коммерческих вузов от государственной высшей школы являлось наличие более гибких учебных планов, ориентированных на потребности экономики и частного бизнеса. Это достигалось за счет включения в программы курсов большого количества специальных дисциплин, а также курсов по выбору студентов.

Несколько особняком среди группы коммерческих вузов находилась Практическая восточная академия, открытая в Петербурге в 1910 г. Хотя она находилась при Обществе востоковедения, но по Уставу Академии она состояла в ведении Министерства торговли и промышленности и поэтому также относилась к разряду коммерческих высших учебных заведений⁶⁴.

В то же время подобное подчинение не было простой формальностью. В отличие от других аналогичных учебных заведений (Факультета восточных языков при С.-Петербургском университете и Лазаревского института восточных языков в Москве) Академия ставила своей целью не просто подготовку переводчиков с восточных

⁶⁴ Устав Практической восточной Академии при [Императорском] Обществе востоковедения. СПб., 1910. С. 3.

языков или деятелей, занимающихся «учено-филологическим» изучением Востока, а подготовку так называемых восточников. Это должны были быть специалисты, не только знающие язык, но сверх этого, изучившие целый ряд специальных курсов для удовлетворения служебных потребностей заинтересованных ведомств. Выпускники Академии должны были восполнить тот недостаток, который наблюдался в кадрах области военной, административной, дипломатической и, в том числе, коммерческой сферах⁶⁵.

Таким образом, появление в системе высших учебных заведений специализированных вузов коммерческого профиля было совершенно новым явлением в высшем образовании России. Опыта создания таких вузов, за исключением соответствующих факультетов в государственных политехнических институтах, еще не существовало, поэтому задача отработки адекватных учебных планов и обеспечения качества подготовки выпускников в этих вузах являлась чрезвычайно важной.

Коммерческое образование имело целью дать знания, полезные, прежде всего, для коммерческой деятельности, поскольку быстрое развитие торговли на рубеже веков, появление крупных торгово-промышленных предприятий, транспортных, банковских и страховых компаний, обслуживавших растущую экономику страны, потребовали множества людей, специально подготовленных к службе в этих учреждениях.

Тем не менее, даже вместе с коммерческими отделениями, созданными Витте в политехнических институтах, высшая школа не могла полностью удовлетворить образовательные запросы тех слоев населения, которые испы-

⁶⁵ Практическая восточная Академия в России. Материалы к проекту. СПб., 1909. С. 17–20.

тывали потребность в коммерческом образовании. Для сравнения можно отметить, что к концу XIX в. в Германии было 52 высших коммерческих школы, во Франции – 7, в Италии – 3⁶⁶.

Поэтому Россия с шестью высшими коммерческими учебными заведениями в начале XX в. совсем не являлась лидером в этом виде образования. Именно объективная потребность в специалистах коммерческого профиля стимулировала создание коммерческих учебных заведений.

В плане обеспечения качества образования перед коммерческими вузами стояли три основных проблемы:

- создать адекватную задачам высшей школы материально-техническую базу, в первую очередь обзавестись собственными зданиями, что рассматривалось в качестве одной из самых неотложных потребностей всякой высшей школы;

- привлечь крупные научные и преподавательские кадры, оборудовать кафедры, музеи, лаборатории, библиотеки, читальные залы и т.п.;

- отработать учебные планы и программы с учетом специфики коммерческого образования.

Исследователь коммерческой школы М.В. Кечеджи-Шаповалов вскрыл целый комплекс недостатков организации обучения в частных коммерческих вузах в России в начале XX в., которые можно отнести и к современному коммерческому образованию.

Наиболее типичными недостатками в организации коммерческого образования, по мнению М.В. Кечеджи-Шаповалова, являлись следующие: «...как правило, помещения в частных высших коммерческих школах тесные

⁶⁶ Солоницын В.А. Негосударственное высшее образование в России. С. 122.

и мало приспособленные к учебному процессу. Музей либо отсутствует совсем, либо беден и носит случайный характер; лаборатории в качественном и количественном отношении не выдерживают никакой критики; коллекции (географические, статистические, монетные и прочие) отсутствуют; учебный и особенно учебно-вспомогательный персонал не велик; занятия по прикладным предметам ведутся в многолюдных аудиториях; семинары вообще отсутствуют; экскурсии носят показной и эпизодический характер, редки, односторонни, случайны и не систематичны; библиотеки ничтожны по количеству и малоценны по качеству, заведует библиотекой кто-либо из персонала канцелярских служащих. В читальне получается с полдюжины органов общей прессы, о специальных газетах и журналах (особенно иностранных), большею частью, нет и помину. Материальное положение лекторов не упрочено, педагогические конференции редки. Наконец, в роли хозяина школы часто фигурирует лицо, не получившее даже среднего образования»⁶⁷.

Подобное положение дел, по мнению автора, дискредитирует самое назначение высшей коммерческой школы, как таковой. Выход он видел в том, чтобы привлечь в качестве учредителей коммерческих вузов общественные организации и даже государство, которое могло бы субсидировать коммерческие вузы. Однако активно пользоваться государственными субсидиями могли только коммерческие отделения, созданные при государственных политехнических институтах. Политехнический институт в Риге и его коммерческое отделение получали ежегодные субсидии от казны, города и биржевого общества, что позволило институту построить обширные собствен-

⁶⁷ Кечеджи-Шаповалов М.В. О коммерческом самообразовании. С. 107–111.

ные здания. Петербургский политехнический институт (с экономическим и коммерческим отделением) вообще содержался на средства казны⁶⁸.

Поэтому, по мнению М.В. Кечеджи-Шаповалова, «...государственная власть имеет возможности и должна отвадить спекулянтов, лавочников от высшего коммерческого образования и ни о каких правах для частного предпринимателя без автономного фонда и без коллегиального хозяйственного управления речи быть не может»⁶⁹.

Хотя в Положении о коммерческом образовании 1896 г. и предусматривалось широкое участие обществ, городов, сословий и земств в деле распространения образования, но, что касается государства, то на практике коммерческие вузы, созданные на средства обществ и частных лиц, не имели доступа к государственным средствам. Формально неправительственные вузы могли претендовать на субсидии государственного казначейства, которое оказывало поддержку всем прочим видам образования, включая художественные и театральные институты, но на практике этого не происходило, что ставило высшие коммерческие школы в неравноправные условия, тем более, что без собственной материально-технической базы выпускники этих вузов не могли рассчитывать на получение государственных дипломов.

Надо отметить, что государство, создавая институциональные рамки для коммерческой школы, практически не участвовало в материальной поддержке коммерческого образования. Это касалось не только коммерческих вузов, но и системы в целом. Подобный подход объясняет весь

⁶⁸ Там же. О коммерческом самообразовании... С. 95.

⁶⁹ *Кечеджи-Шаповалов М.В.* Коммерческое образование, его значение, задачи, методы и организация (в России и за границей). СПб., 1911. С. 124.

ма неравномерное распределение коммерческих учебных заведений по различным частям империи. К 1905 г. коммерческие учебные заведения функционировали только в 64 городах 41 губернии. При этом наибольшее их число приходилось на промышленные центры, где у купечества существовала реальная потребность в специалистах соответствующего уровня и была возможность финансировать их подготовку. Больше всего коммерческих учебных заведений насчитывалось в Москве – 40, в Петербурге – 24, в Варшаве – 14, в Одессе – 7, в Киеве и Лодзи – по 6, в Риге – 5 и т.д.⁷⁰

Ведущим коммерческим вузом являлся Московский коммерческий институт, который официально был учрежден Московским обществом распространения коммерческого образования в 1906 г. Однако история вуза ведет отсчет с января 1902 г., когда на С.-Петербургском съезде директоров и представителей попечительских советов коммерческих училищ в качестве ближайшей задачи было указано на желательность устройства особых Коммерческих курсов, главным образом, для подготовки опытных преподавателей специальных предметов в учебных заведениях ведомства Министерства финансов⁷¹.

Сразу после окончания съезда по инициативе А.С. Вишнякова был разработан и представлен на утверждение Министерства финансов устав высших коммерческих курсов, который был утвержден в январе 1903 г., что позволило в сентябре того же года официально открыть Коммерческие курсы Московского общества распространения коммерческого образования. Общее управление

⁷⁰ См.: Материалы по коммерческому образованию. Вып. IV. С. 7–9.

⁷¹ См.: Московское общество распространения коммерческого образования, 1897–1907: [обзор деятельности] / под ред. П.Н. Сакулина. М., 1907. С. 42.

курсами по уставу было возложено на попечительский совет, а заведующим курсами был избран А.Ф. Гатлих⁷².

Московские коммерческие курсы с самого начала заняли особое положение среди сходных по наименованию частных учебных заведений, в частности, Счетоводных курсов М.В. Побединского в Петербурге. Основным условием для принятия в действительные слушатели на Коммерческие курсы было окончание среднего учебного заведения, т.е. наличие образовательного ценза, что автоматически повышало статус курсов, как учебного заведения следующего уровня.

Преподавание на курсах, несмотря на фигурирование в уставе скромного наименования «уроки» сразу было поставлено на должную высоту. По сути это были лекции и семинары, которые читали приглашенные профессора Московского университета. Хотя сама программа Коммерческих курсов еще продолжала быть предметом дальнейшей разработки, но в нее уже были включены такие дисциплины, как: законоведение (авторы: приват-доценты Московского университета С.И. Живаго и И.А. Кистяковский), а также специальные курсы по государственному, гражданскому, торговому, вексельному и финансовому праву и целому ряду экономических наук. Уже в этот период намечалась специализация по отделениям: экономическое и коммерческо-математическое.

Таким образом, коммерческие курсы фактически с самого начала были «высшими» по существу, хотя ходатайство попечительского совета о присвоении им этого наименования «Высшие коммерческие курсы» не было удовлетворено Министерством финансов по формальной причине, на основании того, что Высочайше утвержденное Положение о коммерческих училищах не предусмат-

⁷² Там же. С. 43.

ривает такого названия. Кроме того, было высказано замечание по поводу продолжительности обучения на курсах. Министерством было указано, что для высшего учебного заведения за норму считается курс четырехлетний, тогда как уставом Коммерческих курсов продолжительность занятий была установлена всего в два года⁷³.

В июне 1905 г. председателем Попечительского совета был представлен в Министерство финансов новый проект устава «Высших коммерческих курсов Московского общества распространения коммерческого образования» (МОРКО).

В пояснительной записке к проекту устава указывалось, что курсы ставят своей целью не только подготовить преподавателей специальных предметов в коммерческих училищах, а, главным образом, ставят себе задачей подготовить специалистов в торгово-промышленной, коммерческой и вообще в экономической жизни страны. Поэтому программа подготовки была расширена по всем главным отделам (математическо-коммерческий, юридический, экономический, отдел товароведения) и продолжительность обучения по новому уставу должна была составлять 4 года.

Устав был утвержден в апреле 1906 г, а открытие Высших коммерческих курсов состоялось 14 сентября 1906 г. Уже в осеннем семестре 1906/07 учебного года количество слушателей достигло 451, а вольнослушателей – 133 человек. В осеннем семестре 1907 г. было принято уже 786 человек: 661 действительных и 124 вольнослушателей. В результате уже за первые два года существования вуза общее число обучающихся составило 1192 человека⁷⁴.

⁷³ Там же. С. 44–45.

⁷⁴ Там же. С. 55.

Этот внутренний рост и развитие Высших коммерческих курсов способствовал тому, что уже во втором полугодии первого академического года они были, с согласия Министерства торговли и промышленности, переименованы в Московский коммерческий институт. Весной 1907 г. при институте было открыто особое отделение — «финансово-коммерческое», предназначенное для подготовки специалистов банковского и страхового дела.

В окончательном виде структура института определилась к осени 1907 г., когда были открыты два основных отделения (факультета): экономическое и коммерческо-техническое. Каждый факультет, в соответствии с уставом, возглавлял декан (на экономическом отделении проф. Г.Ф. Шершеневич; на коммерческо-техническом — проф. Я.Я. Никитинский), что окончательно закрепило академический статус вуза.

Московский коммерческий институт и в дальнейшем развивался достаточно динамично. В начале своей деятельности в качестве высшего учебного заведения в 1906 г. контингент обучающихся составлял всего 584 человека. Кроме того в вузе работало 40 преподавателей, а бюджет составлял около 69 тыс. руб. В 1913 г. число слушателей достигло 4,5 тыс., т.е. увеличилось почти в 8 раз, преподавательский состав вырос до 105 человек (в 2,5 раза), а бюджет достиг 370 тыс. руб. т.е. увеличился почти в 5,5 раз⁷⁵.

В 1915/1916 учебном году в Московском коммерческом институте обучалось более 6,3 тыс. человек, из них

⁷⁵ Ефимов Е. Московский коммерческий институт и его задачи. М., 1913. С. 3.

70 учащихся, а после их закрытия открыло Торговую школу им. императора Николая II.

Общество распространения коммерческого образования в Киеве возглавил крупный предприниматель, сахарозаводчик Н.А. Терещенко, который пожертвовал в неприкосновенный фонд Общества 100 тыс. руб., на проценты с которых должны были содержаться торговые классы в Киеве²⁹.

Кроме того в 1899 г. Общество открывает первую в России женскую трехклассную Торговую школу, на содержание которой Н.А. Терещенко также пожертвовал 100 тыс. руб. в неприкосновенный фонд и еще 50 тыс. на постройку здания для школы.

Таким образом, Общество содержало мужскую и женскую коммерческую школу и Торговые классы, в которых к 1906 г. в среднем обучалось около 500 учащихся³⁰.

Однако отсутствие государственной поддержки в целом сдерживало рост количества слушателей в системе коммерческого обучения. Если столичное купечество в основном успешно справлялось с содержанием учреждений коммерческого обучения, кстати, в том числе и за счет получения платы за обучение, которая составляла более половины доходного бюджета, то в провинции общества испытывали постоянный недостаток средств. Так, дефицит бюджета Киевского Общества превышал 11%, что составило к 1904 г. более 4 тыс. руб. При этом сбор платы за обучения в коммерческих школах Общества составлял в общей смете чуть более 32%. Это лишило Общество возможности расширить свою деятельность³¹.

²⁹ Кузнецкий П.Н. Десятилетие Общества распространения коммерческого образования в г. Киеве, 30/VI.1896–1906. Киев, 1906. С. 4–5.

³⁰ Там же. С. 7, 11.

³¹ Там же. С. 14, 17.

Невском пр., 102. Оборот курсов превышал 100 тыс. руб. в год⁷⁷.

Популярность счетоводных курсов была настолько высока, что на них обучались слушатели в возрасте от 16 лет до 41 года. Многие из них получали здесь второе образование. По количеству обучающихся Курсы М.В. Побединского значительно уступали Московскому коммерческому институту. Это объясняется тем, что курсы юридически не были полноправными и их слушатели не пользовались никакими государственными льготами, включая получение диплома государственного образца. С другой стороны, потенциальных слушателей отпугивала цена за обучение, которая была одной из самых высоких среди коммерческих учебных заведений. Поэтому численность обучающихся на Курсах была невысока. В 1907/08 учебном году на них обучалось 198 человек, в 1913/14 – 47 человек, а в 1917 г. – 100 человек⁷⁸.

Третьим ведущим коммерческим вузом России являлся Киевский коммерческий институт, преобразованный в 1908 г., так же, как и Московский коммерческий институт, из коммерческих курсов, учрежденных известным историком, профессором Киевского университета М.В. Довнар-Запольским в 1906 г.

Устав института был утвержден 12 мая 1908 г. Если на Высшие коммерческие курсы в 1906 г. было принято всего 239 слушателей, то после преобразования их в институт в 1908 г. там обучалось уже 991 человек, а к 1910 г. – 1931 человек, из них почти 70% составляли выходцы из городского мещанского и купеческого сословия, а 37%

⁷⁷ Барышников М.Н. Деловой мир Петербурга: ист. справочник. СПб.: Logos, 2000. С. 356.

⁷⁸ Разманова Н.А. Становление коммерческого и финансово-экономического образования в России ... С. 230.

продолжали обучение после окончания коммерческого или реального училищ, что свидетельствовало о ярко выраженной коммерческой направленности программ вуза⁷⁹.

Особенностью Киевского института являлся значительный, по сравнению с другими коммерческими вузами, процент учащихся иудейского вероисповедания, который в 1910 г. достигал 54% (1014 из 1931 слушателя)⁸⁰. Этот факт свидетельствовал о демократичности вуза и его доступности, как для самых широких социальных слоев, так и для представителей различных конфессий. В условиях существования черты оседлости и процентной нормы для учащихся иудейского происхождения в правительственных учебных заведениях, это было проявлением определенной независимости от государственной политики в сфере образования. Однако утверждение императором в июне 1912 г. новых уставов Московского и Киевского коммерческих институтов явилось попыткой ограничить эту самостоятельность. В частности в новых уставах в Разделе V «Слушатели института» появилось примечание относительно лиц иудейского исповедания, число которых не должно было превышать 5% от общего числа учащихся⁸¹.

Если раньше это требование распространялось только на правительственные учебные заведения, то после 1912 г. оно стало обязательным для всех вузов, независимо от формы собственности. Эта норма имела негативные последствия, прежде всего, для Киевского коммерческого института, поскольку численность лиц иудейского вероисповедания среди слушателей института к 1912 г. воз-

⁷⁹ Подсчитано по: Записка о Киевском коммерческом институте. Киев, 1910. С. 41–42.

⁸⁰ Там же. С. 42.

⁸¹ См.: Устав Киевского коммерческого института. Киев, 1913. С. 9.

росла до 61%. Попытки обращения Совета съездов представителей торговли и промышленности в Министерство торговли и промышленности с просьбой повысить норму для лиц еврейской национальности хотя бы до 10% остались без ответа⁸². Тем не менее, численность обучающихся в институте и после утверждения этой нормы продолжала расти. Если в 1906 г. – в первый год его существования – числилось всего 239 слушателей, то на 15 сентября 1913 г. их насчитывалось уже 3942, а в 1915/16 учебном году – 5109 человек, что составляло почти 40% всех учащихся в высших коммерческих учебных заведениях⁸³.

Итак, на примере трех основных коммерческих вузов, эффективно развивавшихся в начале XX в., можно сделать вывод, что государство, иницируя создание высшей коммерческой школы, по сути, ограничивалось утверждением уставов, учебных планов и программ, в общем, создавая институциональные рамки функционирования коммерческих вузов, что, в свою очередь, позволяло обеспечивать равные права и обязанности слушателей и преподавателей как негосударственных, так и государственных вузов и, следовательно, обеспечивать единые требования к качеству образования.

⁸² Воробьева Ю.С. *Общественность и высшая школа в России в начале XX в.* М., 1994. С. 77–78.

⁸³ Подсчитано по: Киевский коммерческий институт. *История возникновения и современное состояние.* Киев, 1913. С. 6; Разманова Н.А. *Становление коммерческого и финансово-экономического образования в России ...* С. 233.

Глава 2

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ КОММЕРЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

2.1. Юридическое оформление системы коммерческого обучения

Начало юридическому оформлению системы коммерческого образования было положено Законом «О подведомственности вновь открываемых коммерческих училищах Министерству финансов» (9 мая 1894 г.). Тем же законодательным актом министру финансов было поручено для распространения в Империи коммерческих знаний выработать нормальное положение о коммерческих учебных заведениях разных типов¹.

В результате, министром финансов С.Ю. Витте принимается правительственное «Положение о коммерческих учебных заведениях» (официально утверждено императором 15 апреля 1896 г.), которое создало правовые основы для привлечения к этому процессу общественных органи-

¹ Материалы по коммерческому образованию / М-во финансов, Учеб. отдел. СПб., 1905. Вып. IV. С. 3.

заций предпринимателей, а также официально возложило на Министерство финансов функцию формирования и распространения всей системы коммерческого образования в Империи².

В Положении предусматривалось создание при Министерстве финансов Совета по учебным делам под председательством помощника министра финансов, директора Департамента торговли и мануфактур, представителя от Министерства народного просвещения, главного инспектора по учебной части и других чинов Министерства финансов по назначению министра финансов.

На Совет возлагалось обсуждение способов большего распространения коммерческих знаний, годовых отчетов учебных заведений, подведомственных Министерству финансов, условий подготовки для учебных заведений преподавателей, а при Департаменте Торговли и мануфактур Министерства финансов создавался Учебный комитет, председатель которого назначался лично министром финансов. Этот орган должен был рассматривать вопросы, относящиеся к педагогической части: программы преподавания, проекты уставов, выбор учебников и т.п. При этом министр финансов получал полномочия разрешать учреждение местных обществ, имеющих целью устройство и содержание коммерческих учебных заведений и утверждать их уставы, а также, по соглашению с министром внутренних дел, разрешать купеческим обществам устанавливать обязательные для их членов сборы на устройство и содержание коммерческих учебных заведений³.

² Положение о коммерческих учебных заведениях // Полное собрание законов Российской империи. Собр. 3-е. СПб., 1899. Т. XVI. С. 281. № 12774.

³ Там же. С. 281–282.

Положением предусматривалось создание коммерческих учебных заведений следующих разрядов:

- а) торговые классы,
- б) торговые школы,
- в) коммерческие училища,
- г) курсы коммерческих знаний⁴.

Эти разряды, по сути, включали два вида учебных заведений. Первый – коммерческие училища и торговые школы для обучения детей в возрасте от 10 до 15 лет имеющие познания в объеме четырех первых классов реального училища или двухклассного сельского училища (для обучения в торговых школах). Выпускники коммерческих училищ получали право для поступления в высшие учебные заведения, а лучшие из них – звание «кандидат коммерции». В отличие от учащихся гимназий и реальных училищ, выпускники коммерческих училищ обладали специальными знаниями и могли сразу найти работу. Торговые школы предназначались для подготовки в короткий срок специалистов для занятия низших должностей в торгово-промышленных заведениях.

Второй вид коммерческих учебных заведений включал коммерческие курсы и торговые классы для работающих лиц. В этих учреждениях обучались слушатели любого возраста, положения и подготовки. Главной целью заведений этого вида было предоставление знаний и навыков, необходимых для занятия профессиональной деятельностью.

Устройство, порядок управления, объем преподавания и распределения уроков, согласно Положению, определялись для каждого коммерческого учебного заведения особыми уставами, составленными на основе Положения и

⁴ Там же. С. 282–283.

утвержденными министром финансов по согласованию, в части вопросов касающихся преподавания, с министром народного образования⁵.

В Положении специально оговаривались средства, выделяемые на содержание коммерческих учебных заведений. Эти средства формировались в основном за счет организаций и частных лиц, которые являлись учредителями этих учебных заведений. Такими учредителями могли выступать: земства, города-поселения, частные лица и специальные общества. В этом случае основным источником существования учебного заведения являлась плата за обучение, а также пожертвования и проценты с принадлежащих учебному заведению капиталов.

Однако Министерство финансов в отдельных случаях оставляло за собой право за счет государства предоставлять кредит или назначать пособие, как на первоначальное устройство таких заведений, так и на ежегодное их содержание, а в исключительных случаях, принимать эти расходы полностью на средства казны⁶.

Для управления заведением избирался Попечительский совет, состоящий из Председателя, директора заведения и членов, число которых определялось Уставом учебного заведения. Именно Попечительскому совету вверялось общее ведение дел училища. Однако и здесь государство оставляло за собой функции контроля. Один из постоянных членов совета назначался министром финансов. Министр финансов также утверждал штатное расписание учебного заведения, а Департамент торговли и мануфактур выдавал свидетельства о праве преподавания специальных предметов штатным преподавателям

⁵ Там же. С. 283.

⁶ Там же.

или согласовывал кандидатуры профессоров и преподавателей, работающих в училище на условиях совмещения⁷.

Особое место в Положении было уделено созданию обществ по распространению коммерческого образования. Тем самым облегчалось создание общественных организаций, которые могли сами открывать учебные заведения, учреждать поощрительные фонды, заниматься благотворительностью и т.п. Это дало толчок возникновению Обществ распространения коммерческого образования и развитию всей сети коммерческих учебных заведений. Стали возникать не только общественные, но и частные учебные заведения, что потребовало конкретизации Положения 1896 г.

Решением Государственного совета «Об изменении положения о коммерческих учебных заведениях» от 10 июня 1900 г. такие изменения были внесены. Они касались, прежде всего, частных коммерческих учебных заведений, образовательного ценза преподавателей, учредительных документов и т.п.⁸

Таким образом, они не отменяли, а дополняли «Положение о коммерческих учебных заведениях», что создавало юридические условия для формирования стройной системы начального и среднего коммерческого образования. Однако в этой системе по-прежнему отсутствовало важнейшее звено – высшее коммерческое образование. Инициатива в создании коммерческих вузов также принадлежала государству.

⁷ Там же. С. 283.

⁸ Собрание узаконений и распоряжения правительства, издаваемое при правительствующем Сенате. 1894. Второе полугодие. СПб., 1900. С. 6436 (Ст. 1976).

2.2. Правовое обеспечение создания и функционирования высших коммерческих учебных заведений

Следующим шагом в формировании системы коммерческого образования явилось создание высших коммерческих учебных заведений. Поскольку возрастающая потребность экономики и общества в лицах с высшим образованием не восполнялась существующим количеством государственных университетов и специальных вузов, то это обстоятельство, по сути, и обусловило резкий рост частной и общественной школы после 1905 г.

Утвержденный 3 декабря 1905 г. императором Николаем II всеподданнейший доклад министра образования графа И.И. Толстого о разрешении открывать частные курсы с программой образования выше среднего стал основой целой сети негосударственных высших учебных заведений⁹.

Одними из первых в 1906 г. были открыты: Московский коммерческий институт общества распространения коммерческих знаний; Высшие коммерческие курсы, учрежденные профессором-историком М.В. Довнар-Запольским (в 1908 г. трансформировались в общественный Киевский коммерческий институт); частные Петербургские высшие коммерческие курсы М.В. Побединского; Петербургские высшие для подготовки торговых агентов коммерческие курсы В.Ф. Штюмера.

В 1907 г. были открыты Одесские высшие коммерческие курсы А.В. Федорова и Г.Ф. Файга; Петербургские высшие коммерческие курсы А.И. Даринского, Е.В. Тарле, П.П. Федотьева и П.И. Шелкова.

⁹ Российский государственный исторический архив (РГИА). Ф. 733. Оп. 153. Д. 143. Л. 458 об.

В 1908 г. – Петербургские высшие торгово-промышленные курсы Е.В. Михайловой.

В 1910 г. были учреждены: частный Петербургский институт высших коммерческих знаний; Практическая восточная академия при императорском Обществе востоковедения в С.-Петербурге; Юрьевские высшие коммерческие курсы Г.А. Алексеева и Г.Г. Маргенса.

В 1912 г. – Высшие коммерческие курсы, учрежденные Харьковским купеческим обществом (с июля 1916 г. – Харьковский коммерческий институт)¹⁰.

Такие темпы открытия коммерческих вузов сделали актуальным вопрос подготовки законодательной базы, регулировавшей развитие высшей коммерческой школы в России. Министр торговли и промышленности В.И. Тимирязев в своем выступлении 13 марта 1909 г. в Третьей Государственной думе отметил необходимость разработки специального положения «О коммерческой школе высшего типа, нужной для удовлетворения потребностей в образованных коммерсантах с широким кругозором и самостоятельных руководителях торгово-промышленных предприятий»¹¹.

К разработке законопроекта в 1909 г. привлекались представители Общества заводчиков и фабрикантов. Были учтены также ответы на анкеты, распространенные в 1911 г. среди биржевых комитетов. Надо отметить, что директора крупнейших коммерческих институтов – Московского и Киевского, также неоднократно поднимали вопрос об изменении уставов своих вузов, что диктовалось, в частности, необходимостью предоставления слу-

¹⁰ Иванов А.Е. Высшая школа России в конце XIX – начале XX века. М., 1991. С. 139, 371–372.

¹¹ Воробьева Ю.С. Общественность и высшая школа в России в начале XX века. М., 1994. С. 73.

шателям на время обучения отсрочки по отбыванию воинской повинности. С этой целью в Московской коммерческом институте даже была создана специальная комиссия, которая решила не ограничиваться разработкой вопроса о правах слушателей, но включить в проект устава и определенные права для преподавателей института¹².

Проекты новых уставов Московского и Киевского коммерческих институтов рассматривались в Министерстве торговли и промышленности, в ведение которого после 1906 г. перешли все коммерческие вузы, в Государственной думе и Государственном совете. В результате были подготовлены и одобрены соответствующие законопроект.

Наконец, 3 июня 1912 г. после утверждения императором, вступил в силу Закон о высшем коммерческом образовании. Он был опубликован в виде новых уставов Московского и Киевского коммерческих институтов.

Необходимость принятия таких нормативных документов диктовалась тем обстоятельством, что, несмотря на фундаментальные знания, выпускники коммерческих вузов до 1912 г. не допускались на государственную службу на том основании, что они не получали дипломов государственного образца. Для всех уставов высших учебных заведений, принятых до 1912 г., характерно отсутствие предоставления каких-либо прав для лиц, их окончивших, а также прав преподавательского состава на пенсию, выслугу лет и чиновничество. Поэтому выпускникам этих вузов, как правило, приходилось заниматься частным предпринимательством.

С утверждением уставов Московского и Киевского коммерческих вузов ситуация меняется. Теперь лица, получившие дипломы об окончании высших частных или

¹² Там же. С. 74.

общественных учебных заведений, приобретали те же права, что и лица, обладавшие дипломами государственных вузов. Права профессуры высших общественных учебных заведений были также приравнены к правам профессуры государственных вузов.

Это решение имело и некоторые негативные последствия. Ю.С. Воробьева считает, что получение высшими общественными учебными заведениями тех же прав, которыми обладали правительственные вузы, привело к потере ими автономии, свободы преподавания, введению различных ограничений при поступлении в них желающих, к усилению бюрократической опеки со стороны министерств, в ведении которых они находились¹³.

Ю.С. Воробьева указывает на тот факт, что в Положении приводился перечень преподаваемых предметов и количество кафедр, что говорит, по ее мнению, об отсутствии свободы преподавания в этих институтах, и, следовательно, об отсутствии автономии¹⁴. С этим утверждением нельзя согласиться. Проведенный сравнительный анализ уставов двух ведущих коммерческих вузов, принятых до и после 1912 г., показывает, что в этой части принципиальных изменений, по крайней мере, в плане ограничения самостоятельности вузов в выборе предметов, не произошло¹⁵.

¹³ Воробьева Ю.С. Источники по истории высших общественных учебных заведений России начала XX в. // Советские архивы. 1991. № 3. С. 34.

¹⁴ Ее же. Общественность и высшая школа в России в начале XX века. С. 77.

¹⁵ См.: Устав коммерческого института Московского общества распространения коммерческого образования. М., 1907; Устав Московского коммерческого института. М., 1912; Устав Киевского коммерческого института. Киев, 1911. Далее: Устав 1911; Устав Киевского коммерческого института. Киев, 1913. Далее: Устав 1913.

Так, в Уставе Московского коммерческого института 1907 г. и 1912 г. в разделе «Учебная часть» содержится перечень предметов, который должен преподаваться в вузе. Если в Уставе 1907 г. подчеркивается, что кроме перечисленных предметов, в вузе могут преподаваться, с разрешения министра торговли и промышленности, и другие специальные предметы¹⁶, то в Уставе, принятом в 1912 г., такого ограничения вообще нет. Более того, в п. 11 подчеркивается, что независимо от постоянных курсов, институт может приглашать известных специалистов для прочтения временных курсов по отдельным вопросам, причем согласия министерства в этом случае уже не требуется¹⁷.

Главный вопрос, о финансировании вузов, так же оставался вне сферы влияния государства. Более того, в новых уставах специально подчеркивалось, что средства института являются собственностью института и могут быть расходуемы исключительно на его нужды¹⁸. В уставах, принятых до 1912 г., такое уточнение отсутствовало¹⁹.

Действительно, новые уставы стали более объемными и подробными, но не за счет введения новых правил, ограничивающих свободу коммерческих вузов, а прежде всего, за счет детализации и уточнения существующих разделов. В частности, более детально был расписан порядок замещения вакантных должностей на кафедрах, порядок оплаты за обучение, порядок делопроизводства и т.п.

¹⁶ Устав коммерческого института Московского общества распространения коммерческого образования. С. 5.

¹⁷ Устав Московского коммерческого института. С. 5.

¹⁸ См.: Устав Московского коммерческого института. С. 2; Устав 1913. С. 2.

¹⁹ См.: Устав коммерческого института Московского общества распространения коммерческого образования. С. 3–4; Устав 1911. С. 11–12.

Это совсем не предполагало, что новые уставы стали более демократичными, чем прежде. Например, вводился ценз, связанный с вероисповеданием, чего не было предусмотрено в прежних уставах. Практически устанавливалась 5%-ная норма для приема евреев, что было особенно чувствительно для Киевского коммерческого института²⁰.

Однако в целом новые уставы более четко упорядочивали организацию учебного процесса, образовательный ценз и правила поступления для абитуриентов, порядок оплаты за обучение и т.п. Все это свидетельствовало о стремлении государства дать гарантии соблюдения прав и обязанностей, как для обучающихся, так и для преподавателей вузов, независимо от формы собственности того или иного учебного заведения.

При этом подчеркивалось, что предназначение негосударственной высшей школы состоит в том, чтобы, не обременяя казну, расширить подготовку специалистов для различных отраслей хозяйства, повысить общий образовательный уровень населения России. Более того, в Постановлении Совета министров за 1916 г. отмечалось: «Частная школа, прежде всего, должна пойти навстречу в удовлетворении потребности в образовании тех групп населения, которые по той или иной причине не могут получить этого удовлетворения от школы правительственной»²¹.

Таким образом, государство, иницируя создание коммерческой системы высшего образования и постепенно, проводя институциональное сопровождение ее становления и развития, сумело преобразовать эти вузы в учебные заведения, аналогичные правительственным, при этом сохраняя их известную автономию, финансовую самостоя-

²⁰ Устав 1913. С. 9.

²¹ РГИА. Ф. 1276. Оп. 3. Д. 801. Л. 138.

тельность и качество обучения, соответствующее государственным требованиям.

Это позволило к началу XX в. сформировать стройную систему, действующую на основании законоположений, единых для правительственных и неправительственных вузов. По сути, речь может идти о введении стандартов высшего образования, обязательных для всей системы, независимо от формы собственности.

2.3. Учреждение общественных организаций и привлечение их к делу распространения коммерческого образования

Привлечение формирующегося гражданского общества к делу распространения коммерческого образования выразилось не только в широком участии в этом деле уже имеющихся общественных групп (земств, сословий и т.д.), но и вновь организуемых специально для этой цели обществах.

Министру финансов Положением о коммерческих учебных заведениях было предоставлено право утверждать уставы обществ, имеющих целью тем или другим способом распространять в стране коммерческие знания. Устранение излишних формальностей ускорило процесс создания подобных обществ.

Частные общества в Европе играли значительную роль в поддержке коммерческого образования. Обучение взрослых, например, при помощи самых разнообразных курсов, по мнению С.С. Григорьева, всецело было создано частными обществами²².

²² См.: Григорьев С.С. Коммерческое образование в России и его нужды: (ист. очерк). СПб., [1898]. С. 38.

Во Франции подобные общества появились еще в начале XIX в. и с тех пор число их постоянно увеличивалось и к концу века только в одном Париже их насчитывалось больше 50, а их деятельность в отношении способов распространения знаний была чрезвычайно разнообразна и в высшей степени плодотворна²³.

То же самое повторяется и в других государствах, в особенности в Англии и Германии. Некоторые специальные отрасли образования были введены исключительно по инициативе и на средства частных обществ и лиц. Цель этих обществ состояла главным образом в материальной поддержке как самих школ, так и учащихся в коммерческих училищах. Лучших учеников посылали в страны Востока для налаживания торговых отношений с ними.

Устранение формальностей при утверждении обществ для распространения коммерческого образования и предоставление им права открывать классы, курсы и школы в России вызвало в сравнительно короткий период учреждение сразу нескольких организаций этого типа. Наиболее активными из них являлись Общество распространения коммерческого образования в г. Киеве (1896 г.); Московское общество распространения коммерческого образования (1897 г.) и Петровское общество распространения коммерческого образования в С.-Петербурге (1905 г.). Учреждение этих обществ стало возможным в результате принятия 15 апреля 1896 г. Положения о коммерческих учебных заведениях.

Некоторые из обществ уже в начале XX в. сумели собрать значительные капиталы. Так, Петровское общество распространения коммерческого образования располагало капиталом до 200 тыс. руб.; Московское общество рас-

²³ Там же.

пространения коммерческих знаний – до 90 тыс. и Киевское – свыше 165 тыс. руб.²⁴

Независимо от вновь возникших, многие из существующих уже обществ, приказчичьих и купеческих, испросили себе право открывать те или другие учебные учреждения, чтобы содействовать специальному образованию своих членов. Подчинение названных обществ Министерству финансов тоже имело свои выгоды. Несомненно, что купцы, фабриканты и ремесленники, имея многочисленные сношения с Министерством финансов, тяготели к этому министерству больше, нежели к другим. Это являлось дополнительным поводом для предпринимателей вступать в члены общества, равно как и организовать такие, если эти общества находились в ведении Министерства финансов.

Крупнейшей и наиболее авторитетной организацией являлось Московское общество распространения коммерческого образования. Устав Общества был утвержден 11 сентября 1897 г., а 19 ноября в помещении Московского купеческого общества взаимного кредита был избран Комитет общества, который возглавил известный московский предприниматель, глава Московского биржевого комитета А.С. Вишняков, его заместителем стал также известный московский предприниматель А.С. Бурышкин. В состав комитета вошли 12 членов, среди них такие авторитетные в деловых кругах люди, как Н.И. Гучков, С.С. Корзинкин, В.С. Мамонтов, Н.С. Третьяков и др.

Цели и права Общества были определены в Уставе, утвержденном министром финансов в 1897 г. и пере-

²⁴ Там же. С. 38–39.

утвержденном практически без изменений министром торговли и промышленности в 1911 г.²⁵

В качестве основной цели деятельности Общества являлось содействие распространению коммерческих знаний среди населения, по преимуществу служащих в торгово-промышленных учреждениях или готовящихся к этого рода деятельности. Для решения этой проблемы Общество получило право учреждать коммерческие учебные заведения всех типов, обозначенных в Положении 1896 г., а также ему разрешалось открыть коммерческий институт, как высшее учебное заведение, дающее высшее коммерческое и политико-экономическое образование.

Кроме этого Общество получило право устраивать отдельные лекции по предметам, имеющим отношение к торгово-промышленному делу, и учреждать библиотеки и музеи образцов товаров для пособия при преподавании.

Таким образом, государство не просто поддержало инициативу деловых кругов в сфере коммерческого образования, а институционально обеспечило этот процесс, зафиксировав в Уставе положение о том, что Общество находится в ведении Учебного отдела Министерства финансов, а во второй редакции Устава (после 1906 г.) – в ведении Учебного отдела Министерства торговли и промышленности. При этом государство практически не брало на себя никаких обязательств по финансированию деятельности Общества. Средства Общества должны были состояться из единовременных и ежегодных членских взносов; из пожертвований как членов Общества, так и посторонних лиц и учреждений; из процентов с принад-

²⁵ См.: Устав Московского общества распространения коммерческого образования. М., 1897; То же. М., 1912. С. 1–16. Далее: Устав общества 1912.

Этот внутренний рост и развитие Высших коммерческих курсов способствовал тому, что уже во втором полугодии первого академического года они были, с согласия Министерства торговли и промышленности, переименованы в Московский коммерческий институт. Весной 1907 г. при институте было открыто особое отделение — «финансово-коммерческое», предназначенное для подготовки специалистов банковского и страхового дела.

В окончательном виде структура института определилась к осени 1907 г., когда были открыты два основных отделения (факультета): экономическое и коммерческо-техническое. Каждый факультет, в соответствии с уставом, возглавлял декан (на экономическом отделении проф. Г.Ф. Шершеневич; на коммерческо-техническом — проф. Я.Я. Никитинский), что окончательно закрепило академический статус вуза.

Московский коммерческий институт и в дальнейшем развивался достаточно динамично. В начале своей деятельности в качестве высшего учебного заведения в 1906 г. контингент обучающихся составлял всего 584 человека. Кроме того в вузе работало 40 преподавателей, а бюджет составлял около 69 тыс. руб. В 1913 г. число слушателей достигло 4,5 тыс., т.е. увеличилось почти в 8 раз, преподавательский состав вырос до 105 человек (в 2,5 раза), а бюджет достиг 370 тыс. руб. т.е. увеличился почти в 5,5 раз⁷⁵.

В 1915/1916 учебном году в Московском коммерческом институте обучалось более 6,3 тыс. человек, из них

⁷⁵ *Ефимов Е.* Московский коммерческий институт и его задачи. М., 1913. С. 3.

70 учащихся, а после их закрытия открыло Торговую школу им. императора Николая II.

Общество распространения коммерческого образования в Киеве возглавил крупный предприниматель, сахарозаводчик Н.А. Терещенко, который пожертвовал в неприкосновенный фонд Общества 100 тыс. руб., на проценты с которых должны были содержаться торговые классы в Киеве²⁹.

Кроме того в 1899 г. Общество открывает первую в России женскую трехклассную Торговую школу, на содержание которой Н.А. Терещенко также пожертвовал 100 тыс. руб. в неприкосновенный фонд и еще 50 тыс. на постройку здания для школы.

Таким образом, Общество содержало мужскую и женскую коммерческую школу и Торговые классы, в которых к 1906 г. в среднем обучалось около 500 учащихся³⁰.

Однако отсутствие государственной поддержки в целом сдерживало рост количества слушателей в системе коммерческого обучения. Если столичное купечество в основном успешно справлялось с содержанием учреждений коммерческого обучения, кстати, в том числе и за счет получения платы за обучение, которая составляла более половины доходного бюджета, то в провинции общества испытывали постоянный недостаток средств. Так, дефицит бюджета Киевского Общества превышал 11%, что составило к 1904 г. более 4 тыс. руб. При этом сбор платы за обучения в коммерческих школах Общества составлял в общей смете чуть более 32%. Это лишало Общество возможности расширить свою деятельность³¹.

²⁹ Кузнецкий П.Н. Десятилетие Общества распространения коммерческого образования в г. Киеве, 30/VI.1896–1906. Киев, 1906. С. 4–5.

³⁰ Там же. С. 7, 11.

³¹ Там же. С. 14, 17.

Таким образом, на рубеже XIX–XX вв. общества стали важным фактором распространения и поддержки всех уровней коммерческого образования, по сути, они выполняли роль гражданского общества в подготовке кадров нового уровня для развивающейся экономики.

Еще одним важным фактором в деятельности этих организаций являлась финансовая составляющая. Именно общественные организации восполняли отсутствие государственного финансирования в системе коммерческого образования, что делало его не просто конкурентоспособным, а во многом инновационным по сравнению с государственной образовательной системой в оказании широкого спектра образовательных услуг для населения.

2.4. Руководители ведущих коммерческих вузов

Старейшим коммерческим учебным заведением, одним из первых откликнувшихся на появившееся «Положение о Коммерческих учебных заведениях» (15 апреля 1896 г.) были Коммерческие курсы, названные по имени их учредителя М.В. Побединского.

Надворный советник, редактор-издатель журнала «Коммерческая школа и жизнь» Михаил Владимирович Побединский (1859–1926 гг.) 2 сентября 1897 г. направил на имя министра финансов С.Ю. Витте прошение об учреждении в Петербурге Коммерческих счетоводных и железнодорожных курсов. Хотя деятельность Коммерческих курсов М.В. Побединского освещена в литературе достаточно хорошо, о личности его основателя и бесменного руководителя известно значительно меньше.

М.В. Побединский родился в 1859 г. в Рязани. Приехал в Санкт-Петербург в 70-х годах XIX в. Выяснить,

какое образование получил сам Побединский, не удалось, однако известно, что он служил бухгалтером в ведомстве императрицы Марии с 1877 г. и преподавал на «Счетоводных курсах Ф.В. Езерского»³². Следовательно, он имел соответствующее профессиональное образование.

В состав учредителей курсов, кроме самого Побединского, вошли Григорий Николаевич Макеев, Вильгельм Фридрихович Гаррисон и Николай Львович Хрусталеv. Учредители курсов имели также солидную профессиональную подготовку и значительный преподавательский опыт.

Н.Л. Хрусталеv был уездным учителем математики, педагогической деятельностью занимался с 1879 г., являлся заведующим и одновременно преподавателем бухгалтерского дела курсов Езерского.

Г.Н. Макеев по окончании Санкт-Петербургского университета был оставлен на кафедре физики для подготовки диссертации. Он преподавал в реальном училище Гуревича, в Электротехническом институте и также на курсах Езерского. В.Ф. Гаррисон преподавал коммерческие учебные дисциплины в реформатских церквях и на курсах Езерского³³.

27 октября 1897 г. министром финансов графом Витте был утвержден Устав «Частных Санкт-Петербургских счетоводных курсов». Несмотря на частный характер,

³² Федор Венедиктович Езерский (1835–1915 гг.) – в 1874 г. основал счетоводные курсы в С.-Петербурге, с 1887 г. – в Москве и в нескольких других городах Российской империи. Это были одни из первых и одни из крупнейших профессиональных курсов в России. В 1892 г. основал Общество счетоводов, также первое в России, а с 1896 г. стал выходить «Журнал Общества счетоводов».

³³ Резник А.А., Коломинов В.В. У истоков коммерческого образования в России // Обучение и карьера в Санкт-Петербурге. 2001. № 3. С. 7–9.

курсы курировались Министерством финансов по Департаменту торговли и мануфактур. Размещались они на Невском проспекте, дом 102. Учебное заведение Побединского было платным и никаких дотаций не получало. Особенность курсов Побединского заключалась в том, что на обучение принимались лица обоего пола. По итогам обучения слушатели сдавали экзамены.

В апреле 1904 г. Частные счетоводные курсы были реорганизованы в «Частные Санкт-Петербургские Коммерческие курсы». Были введены новые предметы, такие, как общее законоведение, торговое, вексельное, морское право, коммерческая география, история торговли и товароведение. Факультативно преподавались статистика, торговые трактаты, железнодорожное право, устройство и деятельность нотариата в России. Срок обучения был увеличен с 5 месяцев до 2 лет.

Наконец, в 1906 г. курсы приобретают статус высшего учебного заведения – «Высшие коммерческие курсы М.В. Побединского». Для чтения лекций на курсах приглашаются преподаватели Политехнического института, императорского Санкт-Петербургского университета и ряда других высших учебных заведений столицы: Е.В. Тарле, А.А. Корнилов, В.Н. Сперанский, С.В. Мыльников, министры финансов Временного правительства А.И. Шингарев, М.В. Бернацкий и др. М.В. Побединский оставался неизменным директором своего вуза вплоть до 1917 г.

29 мая 1917 г. распоряжением министра торговли и промышленности Временного правительства Высшие коммерческие курсы Побединского были преобразованы в «Торгово-промышленный институт М.В. Побединского», однако в таком виде они просуществовали недолго. Советская власть национализировала это частное учебное

заведение. В 1919 г. Торгово-промышленный институт входит в состав Института народного хозяйства им. Ф. Энгельса. В 1926 г. в Ленинградском институте народного хозяйства (ЛИНХ) создается самостоятельное Промышленное отделение, выпускники которого стали инженерами-экономистами. 26 июня 1930 г. Промышленное отделение было реорганизовано в Институт промышленности и труда, а 21 августа 1930 г. он был переименован в Ленинградский инженерно-экономический институт.

Основателем и первым директором Киевского коммерческого института являлся М.В. Довнар-Запольский (1867–1934 гг.) – российский, белорусский и украинский историк, экономист, этнограф и социолог, литературовед, фольклорист, педагог, один из основателей национальной белорусской историографии, доктор исторических наук, профессор.

Митрофан Викторович Довнар-Запольский родился 2 (14) июня 1867 г. в уездном городе Речица Минской губернии в семье коллежского секретаря, столоначальника уездного жандармского управления.

В шестнадцатилетнем возрасте Довнар-Запольский делает первые шаги в краеведческих исследованиях. В 1883 г. в альманахе «Заря» (№ 57) появляется его первый этюд «Из Мозыря», а в 1885 г. он печатает в «Еженедельном обозрении» уже пять зарисовок. За 1888 г. были опубликованы шесть исследовательских материалов, в том числе первая брошюра «Белорусская свадьба и свадебные песни: (этнографический этюд)», а также объемный очерк «Белорусское прошлое» (Минский листок. 1888. 5, 19, 22 июля; 5 авг.; 14 окт.; 1 нояб.), в котором просматривалась цельная концепция истории края.

В 1889 г. Довнар-Запольский экстерном сдал экзамен на аттестат зрелости и поступил на историко-филоло-

гический факультет Киевского университета св. Владимира, который окончил в 1894 г. Как перспективного ученого, руководство Киевского университета оставляло Довнар-Запольского при учебном заведении, однако полиция запретила ему заниматься педагогической деятельностью в Киеве, в результате чего тот был вынужден переехать в Москву. В 1895–1897 гг. работал старшим помощником архивариуса Московского архива Министерства юстиции, учителем в одной из частных московских гимназий. В 1896 г. основал и являлся секретарем археографической комиссии при Московском археологическом обществе. С 1899 г. – приват-доцент историко-филологического факультета Московского университета.

В 1899–1901 гг. М.В. Довнар-Запольский начинает преподавательскую деятельность в Московском университете в качества приват-доцента кафедры русской истории, которой руководил В.О. Ключевский.

Осенью 1901 г. произошла защита магистерской диссертации Довнар-Запольского «Государственное хозяйство Великого княжества Литовского при Ягеллонах» в Киевском университете. После защиты диссертации приказом министра просвещения Довнар-Запольский снова переводится в Киевский университет.

В 1905 г. Довнар-Запольский успешно защищает докторскую диссертацию «Очерки по организации Западно-русского крестьянства в XVI веке». Он издает также специальную работу, посвященную наиболее крупной в истории Беларуси аграрной реформе – «волочной помере» – «Крестьянская реформа в Литовско-Русском государстве в половине XVI в.» (Журнал Министерства народного просвещения. 1905. № 3. С. 137–187; № 4. С. 221–277)³⁴.

³⁴ Лебедева В.М. М.В. Довнар-Запольский. Биография. URL: / http://www.gsu.by/pages/Dounar-Zapolski/mains_ru.html

Особой страницей биографии М. Довнар-Запольского стала организационно-педагогическая деятельность. В феврале 1906 г. он подал прошение в Министерство торговли и промышленности о разрешении учредить в г. Киеве коммерческие курсы. В прошении, в частности, указывалось: «Учредитель, ходатайствуя об открытии Высших коммерческих курсов, имеет в виду: 1) ту общественную и государственную пользу, которую они могут принести и во 2) необходимость создать из этого учебное заведение не частное, преследующее частные интересы, а общественное учреждение»³⁵.

Успешная деятельность курсов позволила Довнар-Запольскому передать решение всех учебных и хозяйственных вопросов Совету курсов, в состав которого кроме преподавателей входили представители торгово-промышленной буржуазии. В связи с тем, что Киевские высшие коммерческие курсы перестали существовать как частное учебное заведение, был разработан проект нового устава с предложением о переименовании курсов в Киевский коммерческий институт³⁶.

Таким образом, в 1907 г. частные коммерческие курсы были преобразованы в Киевский коммерческий институт. В течение 10 лет (1907–1917 гг.) Довнар-Запольский являлся неизменным директором института и воплотил в него собственную модель высшего образования, основанную на сочетании фундаментальной теоретической подготовки с практической направленностью обучения. Учебные планы были ориентированы на углубленное экономико-коммерческое образование в сочетании с

³⁵ Записка о Киевском коммерческом институте // Известия / Киевский коммерческий институт. Киев, 1909. Кн. 1. С. 2–5.

³⁶ Воробьева Ю.С. Общественность и высшая школа в России в начале XX века. С. 73.

юридической подготовкой и иностранными языками. Последнее объяснялась не только изучением заграничного экономического опыта, но и учебными командировками студентов не только в европейские страны, но и в США, Японию, Турцию, Персию, Китай и т.д.

Свое видение перспектив развития коммерческого образования в России Довнар-Запольский изложил в речи, произнесенной на собрании Киевского купеческого общества в мае 1907 г., назвав его новым типом высшего образования.

Анализируя европейский, в частности германский, опыт в деле открытия коммерческих школ, Довнар-Запольский приходит к выводу, что «...сознание высокой полезности образования в деле развития отечественной торговли должно служить отправною точкою в деле организации высшего коммерческого образования в России»³⁷.

Соглашаясь с тем, что коммерческое образование представляет собой комбинацию наук трех видов: экономических, юридических и коммерческо-технических, Довнар-Запольский подчеркивает, что науки экономические и юридические дают ряд теоретических и практических сведений, необходимых для торгового, банковского, страхового и оценочного дела, но этого недостаточно. Названные отрасли требуют еще некоторых технических познаний, которые собственно и составляют группу коммерческо-технических наук.

Недостаточно знать, на каких данных основывается, например, страховое дело, надо еще произвести сложные расчеты страхования. В результате он приходит к выводу,

³⁷ Довнар-Запольский М.В. Новый тип высшего образования // Обозрение преподавания в Киевском коммерческом институте на 1907/8 академический год. Киев, 1907. С. 27.

что именно последние (коммерческо-технические науки) имеют непосредственное практическое применение к делу. Поскольку «изучив коммерческо-технические науки, коммерсант войдет в банк, страховую или торговую контору, в магазин или товарный склад с такой подготовкой, которая заменит ему необходимость предварительной долгой работы за конторкой...»³⁸.

Довнар-Запольский подчеркивает, что коммерческое образование должно быть преимущественно экономическим. Это дает возможность использовать широкий круг общественных наук, что позволяет рассматривать коммерческое образование как образование двоякого рода, как социально-политического и специально-коммерческого³⁹. Именно такое сочетание и отличает высшее коммерческое образование от других типов (университетского, технического) образования.

Сам Довнар-Запольский принимал активное участие в образовательном процессе основанного им вуза.

Учебный план Киевского коммерческого института включал девять разделов наук: науки экономические; юридические; исторические и философские; физико-математические; товароведение и естествознание; гигиена; коммерческие науки; новые языки; и практические знания.

Довнар-Запольский в рамках первых трех разделов наук читал курсы: «Экономическая история России» (1 час в неделю в течение учебного года); «История русского государства и права» (4 час. в неделю в течение семестра); «Новая русская история» (2 час. в неделю в течение учебного года), а также вел семинарские занятия по

³⁸ Там же. С. 30–31.

³⁹ Там же. С. 34.

экономической истории для студентов экономического отделения.

Кроме того, Довнар-Запольский основал и бессменно руководил историко-этнографическим кружком студентов и профессорских стипендиатов историко-филологического факультета Киевского университета (1903–1917 гг.), а также являлся членом-учредителем Общества экономистов при Киевском коммерческом институте (1909–1917 гг.)⁴⁰.

Вуз, под руководством М.В. Довнар-Запольского, успешно развивался. Если в 1906–1907 учебном году в нем обучалось всего 299 человек, то в 1914–1915 учебном году их количество достигло 4200 человек, т.е. возросло более чем в 14 раз⁴¹.

Однако в феврале–марте 1917 г. левонастроенные студенты Киевского коммерческого института добились отстранения ученого от директорства в созданном им же институте, а пробольшевистская Киевская рада депутатов завела на него судебное дело о сотрудничестве с царским режимом, угрожая смертным приговором. Это вынудило ученого уехать из Киева в Крым, где он принял участие в формировании Таврического в Симферополе и Боспорского в Керчи университетов.

Опыт Довнар-Запольского, как организатора образования, был позже использован им при участии в создании Киевского археологического института, а также проекта

⁴⁰ Экономическая история России (с древнейших времен до 1917 г.): энциклопедия: в 2 т. М.: РОССПЭН, 2008. Т. 1. С. 704–705.

⁴¹ Подсчитано по: Статистические сведения о состоянии учебных заведений подведомственных Учебному отделу Министерства торговли и промышленности на 1906–1907 учебный год. СПб., 1908. С. XXV; Статистические сведения о состоянии учебных заведений подведомственных Учебному отделу Министерства торговли и промышленности на 1913–1914 учебный год. Пг., 1916. С. XIII.

Белорусского университета. Некоторое время он являлся профессором Харьковского и Бакинского университетов.

С осени 1925 г. Довнар-Запольский переезжает в Минск и работает в Белорусском государственном университете как профессор кафедры истории народного хозяйства СССР и кафедры истории хозяйственного быта Европы, а с осени 1926 г. — в Москве: профессор Сельскохозяйственной академии им. К.А. Тимирязева (читал курс экономической географии), преподаватель Института народного хозяйства им. Г.В. Плеханова (курс истории торговли), действительный член Института истории АН СССР.

Отъезд из Минска позволил Довнар-Запольскому избежать судьбы своих сподвижников и учеников, осужденных в 1930 г. по сфальсифицированному делу «Союза освобождения Беларуси». Однако в течение 1930–1934 гг. все его работы подпали под жестокую критику, а его последняя книга, подготовленная в 1930 г., была уничтожена уже в типографском наборе. Самого Довнар-Запольского от репрессий фактически спасла смерть. В разгар новой кампании критики 30 сентября 1934 г. М.В. Довнар-Запольский умер от сердечного приступа.

Библиография Довнар-Запольского насчитывает более 80 наименований научных работ. Он является автором трудов по истории восточных славян в XI–XII вв., социально-экономической истории Великого княжества Литовского, Российской империи XIX в., истории крестьянства Белоруссии и России и др. Курс лекций по «Истории русского народного хозяйства», впервые опубликованный в 1911 г., многократно переиздавался и не потерял своей актуальности и в современных условиях.

Если Высшие коммерческие курсы М.В. Побединского в Петербурге и Киевский коммерческий институт

М.В. Довнар-Запольского возникли первоначально как частные вузы и только позднее были трансформированы в общественные, то крупнейший в России коммерческий вуз – Московский коммерческий институт был сразу учрежден Московским обществом распространения коммерческого образования, как общественный вуз.

Ректором Московского коммерческого института с момента его открытия и вплоть до 1917 г. был утвержден и постоянно переизбирался доктор наук, профессор, известный философ, социолог и правовед П.И. Новгородцев (1866–1924 гг.).

Павел Иванович Новгородцев родился в Екатеринославской губернии в купеческой семье. В 1884 г. окончил Екатеринославскую гимназию и поступил на естественное отделение физико-математического факультета Московского университета, с которого в том же году перешел на юридический факультет. По окончании университета в 1888 г. Новгородцев был оставлен на кафедре истории философии права для подготовки к профессорскому званию, а затем находился в научной командировке в Берлине и Париже. В 1896 г. Новгородцев становится приват-доцентом, с 1903 г. экстраординарным, а с 1904 г. ординарным профессором Московского университета по кафедре энциклопедии права и истории философии права. В 1897 г. Новгородцев защитил магистерскую диссертацию «Историческая школа юристов, ее происхождение и судьба», в 1902 г. – докторскую диссертацию «Кант и Гегель в их учениях о праве и государстве». Одновременно Новгородцев преподавал на Высших женских курсах.

В 1911 г. в знак протеста против нарушения университетской автономии вышел в отставку из Московского университета и полностью сосредоточился на работе в Московском коммерческом институте, где он совмещал

должность директора еще с 1906 г. Он оставался в этой должности вплоть до 1917 г.

Под его руководством вуз успешно развивался. Если в 1906/07 учебном году в институте обучалось всего 403 человека, то в 1914/15 учебном году их количество на всех четырех курсах достигло 5225 человек, т.е. возросло более чем в 13 раз⁴².

Не приняв Октябрьскую революцию, Новгородцев занимался активной антибольшевистской деятельностью, после чего эмигрировал в Берлин (1920 г.), а с 1921 г. окончательно обосновывается в Праге, где при участии чешского правительства основал Русский юридический факультет при Пражском университете и возглавлял его до своей кончины в 1924 г.

В электронном каталоге Российской национальной библиотеки в Санкт-Петербурге насчитывается около 80 наименований сочинений П.И. Новгородцева. В основном это труды по праву (философия права, история философии, социально-политическая философия, философское мировоззрение и т.п.), т.е. те курсы, которые он читал в Московском университете. Что касается Московского коммерческого института, то в нем П.И. Новгородцев, как ординарный профессор, преподавал на экономическом отделении: на первом году обучения двухсеместровый курс «Введение в философию», а на третьем году обучения вел семинар по общей теории права⁴³.

⁴² Подсчитано по: Статистические сведения о состоянии учебных заведений ... на 1906–1907 учебный год. С. XXV; Статистические сведения о состоянии учебных заведений подведомственных Учебному отделу Министерства торговли и промышленности на 1914–1915 учебный год. Пг., 1917. С. XIII.

⁴³ Московский коммерческий институт. Обзор преподавания на 1915–1916 учебный год. I. Экономическое отделение. М., 1915. С. 14, 17.

Остальные коммерческие вузы, возникшие позднее, были менее востребованными.

Петербургский (с 1914 г. – Петроградский) институт высших коммерческих знаний, хотя и являлся с 1910 г. полноценным вузом с четырехлетним сроком обучения, насчитывал в осеннем семестре 1914 г. всего около 500 слушателей при 44 преподавателях⁴⁴.

В следующем, 1915/1916 учебном году общее число обучающихся доходило до 527 человек, хотя материальные условия позволяли вузу принять на обучение по приблизительным подсчетам до 1500 слушателей, а в случае надобности довести количество учащихся до 2000 за счет дополнительной аренды помещений⁴⁵.

Число учащихся в Практической восточной академии, созданной при императорском Обществе востоковедения и также состоявшей в ведении Министерства торговли и промышленности, к началу 1914/1915 учебного года насчитывалось всего 83 слушателя⁴⁶.

Что касается Харьковских высших коммерческих курсов, возникших только в 1912 г., то их численность составляла к началу 1914/1915 учебного года 598 человек⁴⁷.

Таким образом, в трех старейших коммерческих вузах (Высшие коммерческие курсы М.В. Побединского, Киевский коммерческий институт М.В. Довнар-Запольского и Московский коммерческий институт Московского обще-

⁴⁴ Петроградский институт Высших коммерческих знаний // Коммерческое образование. 1914. № 5. С. 227 (Хроника коммерческого образования).

⁴⁵ Об утверждении положения и штата Петроградского коммерческого института. В Гос. Думу [с прил.] / Россия, М-во торговли и промышленности, Отд. учеб. Пг., 1916. С. 13, 51.

⁴⁶ Статистические сведения о состоянии учебных заведений ... на 1913/1914 учебный год. С. XXV.

⁴⁷ Там же.

ства распространения коммерческого образования), к началу 1914/1915 учебного года обучалось около 10 тыс. студентов, что составляло 88,5% от общего числа обучающихся в высших коммерческих учебных заведениях России.

Что касается руководителей крупнейших коммерческих вузов России (частных и общественных) то они, как показало проведенное исследование, были не только талантливыми организаторами, но и выдающимися учеными либерального толка.

Глава 3

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА ОБУЧЕНИЯ В КОММЕРЧЕСКОЙ ШКОЛЕ РОССИИ

Качество обучения является важнейшим фактором в становлении и развитии всей системы коммерческого обучения. Без решения этой проблемы коммерческие вузы в условиях жесткого регулирования их деятельности со стороны государства при отсутствии государственного финансирования просто не могли бы состояться.

В плане обеспечения качества образования перед коммерческими вузами стояли три основных проблемы:

- создать адекватную задачам высшей школы материально-техническую базу, в первую очередь обзавестись собственными зданиями, что рассматривалось в качестве одной из самых неотложных потребностей всякой высшей школы;

- привлечь крупные научные и преподавательские кадры, оборудовать кафедры, музеи, лаборатории, библиотеки, читальные залы и т.п.;

- отработать учебные планы и программы с учетом специфики коммерческого образования.

Решение проблемы создания материально-технической базы в коммерческих вузах, образованных обществами и частными лицами, взяли на себя попечительские советы.

3.1. Попечительские советы и их роль в обеспечении качества обучения

Надо отметить, что роль попечительских советов и их вклад в становление негосударственных вузов в начале ХХ в. был действенным и эффективным. В современных условиях роль попечительских советов зачастую сводится к представительским и, в меньшей мере, к контрольным функциям. В этой связи опыт, накопленный в этой деятельности более 100 лет назад, остается актуальным и в современных условиях.

Основные функции попечительских советов были сформулированы в «Положении о коммерческих учебных заведениях» (15 апреля 1896 г.), согласно которому на Попечительский совет возлагалось общее заведование делами каждого коммерческого учебного заведения¹.

Функции эти были достаточно широки. В распоряжении попечительских советов находилась не только хозяйственная часть учебного заведения, но и в отношении учебной части они тоже играли значительную роль. Попечительский совет не только был в курсе всего, но и мог давать свои заключения о программах преподавания, вырабатываемых педагогическим комитетом, ходатайствовать о введении тех или других, необходимых по местным условиям, специальных предметов и, в случае необходимости, входить с представлением о продлении курса на один год и об открытии подготовительных классов. Председатель и члены попечительского совета могли посещать уроки, присутствовать на экзаменах, с тем лишь ограничением, что лично от себя они не делали никаких распоряжений, а свои заключения выносили на обсужде-

¹ Положение о коммерческих учебных заведениях // ПСЗ. Собр. 3-е. СПб., 1899. Т. XVI. С. 283. № 12774.

ние совета. Председатель попечительского совета обладал правом голоса в педагогическом комитете.

Большие полномочия предоставлялись попечительским советам и относительно состава служащих. В торговых школах, классах и курсах, например, они могли избирать не только инспектора или заведующих, но и преподавателей; в коммерческих же училищах – только директора и инспектора. Все изменения в личном составе, распределение наград и пособий и проч. – все проходило через попечительский совет.

Привлечение выдающихся местных деятелей в торгово-промышленной сфере к участию в делах училища в качестве членов попечительских советов оказывало благотворное влияние на практическую деятельность училищ.

Эта практика в дальнейшем активно использовалась при формировании попечительских советов в коммерческих институтах, а их функции были определены в уставах вузов.

К участию в работе попечительских советов в начале XIX в., помимо известных государственных и общественных деятелей, как правило, привлекались предприниматели, известные своей активной общественной и благотворительной деятельностью. В частности, попечительский совет Московского коммерческого института состоял из 22 человек, в том числе потомственных почетных граждан и купцов первой гильдии насчитывалось 7 человек. Среди них такие известные в предпринимательских кругах фамилии, как П.П. и В.П. Рябушинские, А.И. Коновалов, П.А. Бурьшкин, А.Л. Кноп, А.Н. Найденов, П.А. Морозов. Почетным членом являлся С.Ю. Витте, а возглавлял Совет известный московский предпринима-

тель, глава правления Московского купеческого общества взаимного кредита А.С. Вишняков.

Согласно уставу, утвержденному в 1912 г., Попечительский совет осуществлял «общее заведывание институтом». Члены Совета не только контролировали работы, связанные с постройкой собственного здания института, но и активно искали крупных жертвователей, что позволило к 1912 г. не только закончить строительство основного учебного корпуса, но и приобрести в начале 1913 г. еще один участок земли, необходимый для продолжения постройки здания 2-й и 3-й очереди². Проект постройки нового здания института по предложению Попечительского совета был выполнен известным архитектором А.В. Щусевым.

В результате, хотя строительство собственного здания и обошлось в 300 тыс. руб., но это практически никак не отразилось на бюджете вуза, который увеличился с 1906 по 1913 г. в 5 раз и достиг 370 тыс. руб.³

Попечительский совет активно решал вопросы материальной поддержки студентов. С этой целью им было учреждено «Общество для содействия недостаточным слушателям». Общество выделяло гранты на оплату обучения нуждающимся студентам. За 1912/1913 учебный год от платы было освобождено 1186 человек (28% от общего числа обучающихся) на сумму 23 385 руб., выдавались трамвайные билеты для проезда, увеличено было число бесплатных обедов в столовой, что позволило уве-

² Отчет Московского коммерческого института за 1912/1913 год. М., 1914. С. 10–11.

³ Ефимов Е.Н. Московский коммерческий институт и его задачи. М., 1913. С. 3.

личить ее оборот с 16 до 31 тыс. руб. за один 1912/1913 учебный год⁴.

Кроме того, Попечительский совет учреждал на пожертвованные капиталы стипендии для слушателей, только именных стипендий насчитывалось около 30. Среди них: «Романовские», имени Г.Ф. Пельцер, Г.Ф. Шершеневича и В.В. Гиварского и др.

Специальный отдел, созданный при Совете Московского коммерческого института в 1910 г., занимался поиском вакансий для лиц, окончивших институт. Так, на 51 заявление, поступившее в 1912 г. в адрес Совета с просьбой о трудоустройстве, было предложено 63 вакансии, из которых 25% мест были связаны с преподавательской деятельностью, а остальные, так или иначе, касались работы в производственной и торговой сфере. При этом на провинцию приходилось 78% мест, а на Москву – 21%. Что касается жалования, то 32% вакансий предполагали годовой оклад от 500 до 1000 руб., 40% – от 1000 до 2000 руб. Нижняя ставка составляла 300 руб. в год, а верхняя – 3000 руб.⁵

Надо отметить, что средняя заработная плата инженера в промышленности составляла от 1000 до 2000 руб. в год, а жалование профессора колебалось от 3000 до 6000 руб., поэтому предложенные вакансии свидетельствовали о достаточно высоком уровне оценки труда выпускников высшей коммерческой школы.

Из 63-х предложений соглашения состоялись только в 12 случаях. Все места приходились на Москву с окладом около 1000 руб. в год, что свидетельствовало о востребованности выпускников коммерческих вузов и реальной

⁴ Отчет Общества для пособия недостаточным слушателям Московского коммерческого института за 1913 г. М., 1914. С. 8–9.

⁵ Там же. С. 12–13.

возможности для них выбирать работу из предложенных вакансий.

Из 111 лиц, окончивших институт в 1914 г. и пожелавших воспользоваться услугами Отдела, 63 человека выразили желание устроиться на преподавательскую работу, в качестве секретарей земских и городских управлений, их помощников, статистиков и кооператоров – 16 человек, в качестве лаборантов – 8 человек, в торгово-промышленных предприятиях – 7 человек, в банках – 6 человек, в качестве бухгалтеров и конторщиков – 6 человек, на железных дорогах – 3, в страховых учреждениях – 2.

Представленными Отделом вакансиями пожелали воспользоваться 84 человека. В результате соглашения состоялись в 28 случаях, из них должности преподавателей заняли 15 человек (средний оклад 1230 руб. в год), бухгалтеров, конторщиков и корреспондентов – 7 человек (1210 руб.), инструкторов по кооперации – 3 (1300 руб.) и секретарей земских и городских управ – 3 (1260 руб.). Чаще всего отказы в трудоустройстве были вызваны отсутствием надлежащего знания иностранных языков, соответствующей практики и незначительным вознаграждением⁶.

Таким образом, на примере деятельности Попечительского совета Московского коммерческого института можно понять, какой большой объем работы выполнял Совет, оказывая помощь не только студентам вуза, но и его выпускникам.

⁶ Отчет Московского коммерческого института за 1913–1914 год. М., 1915. С. 12–14.

3.2. Решение кадровой проблемы

Важной проблемой для коммерческих вузов, особенно на начальном этапе их деятельности, являлось привлечение высококвалифицированного профессорско-преподавательского состава. Особенно это касалось формирования штатных преподавателей. Согласно статистическим сведениям, по трем ведущим коммерческим вузам на 1907 г. преподавательский состав насчитывал:

1. Коммерческий институт Московского общества распространения коммерческого образования – всего 25 преподавателей (все совместители).

2. С.-Петербургские коммерческие курсы М.В. Побединского – всего 21 преподаватель (все совместители).

3. Высшие коммерческие курсы М.В. Довнар-Запольского – всего 20 преподавателей (все совместители)⁷.

Первоначально в уставах коммерческих вузов формы участия преподавателей в учебном процессе были прописаны в самых общих чертах.

В Уставе Частных коммерческих курсов М.В. Побединского (1904 г.) специально кадровый вопрос вообще не был прописан – была лишь сделана ссылка на то, что преподаватели Курсов избирались заведующим, по соглашению с учредителем, из лиц, удовлетворяющих требованиям, указанным в ст. 17 «Положения о коммерческих учебных заведениях» от 15 апреля 1896 г.⁸

⁷ Статистические сведения о состоянии учебных заведений подведомственных Учебному отделу Министерства торговли и промышленности на 1906/1907 учебный год. СПб., 1908. С. XXIV.

⁸ См.: Устав частных коммерческих курсов М.В. Побединского в С.-Петербурге. [СПб.], 1904 [ценз.]. С. 6.

В п. 17 упомянутого «Положения» штатными преподавателями специальных предметов определялись лица, получившие свидетельство на право преподавания этих предметов в коммерческих учебных заведениях. Эти свидетельства должны были выдаваться Департаментом торговли и мануфактур Министерства финансов⁹. Но поскольку сами коммерческие вузы пока были не в состоянии готовить собственные кадры, то, естественно, речь шла, прежде всего, о профессуре государственных вузов. В частности, в Уставе Киевского коммерческого института прямо указывалось, что «...в состав преподавателей института избираются Учебным комитетом лица, имеющие право преподавания в высших учебных заведениях, или известные своею ученою и преподавательскою деятельностью. По предметам, по коим не имеется кафедр в высших учебных заведениях, избираются лица, имеющие право преподавать соответствующие предметы на экономическом отделении С.-Петербургского политехнического института»¹⁰.

Причем в уставах коммерческих вузов специально оговаривались условия оплаты, которая производилась по числу недельных часов их занятий, в размере, устанавливаемом Попечительским советом института¹¹. Следовательно, речь шла не о ставке, а о почасовой оплате, которая применяется в отношении преподавателей, работающих на условиях совместительства. Поскольку норма оплаты регулировалась Попечительским советом вуза, то, естественно, она была выше, чем в правительственных

⁹ См.: Положение о коммерческих учебных заведениях. С. 283.

¹⁰ Устав Киевского коммерческого института. Киев, 1911. С. 9.

¹¹ См.: Устав Коммерческого института Московского общества распространения коммерческого образования. М., 1907. С. 11.

учебных заведениях, что делало работу в коммерческой школе более привлекательной.

Таким образом, хотя проблема формирования штатного состава преподавателей стояла достаточно остро, но это не влияло на качество обучения, которое обеспечивалось за счет привлечения действительно ведущих ученых из государственного сектора на условиях совместительства и за счет более высокой оплаты. Так, в Московском коммерческом институте лекции читали ведущие профессора Московского университета: А.А. Кизеветтер (русская история), С.Н. Булгаков (история экономических учений); И.Х. Озеров (финансы), А.О. Фортунатов (статистика и экономическая география), Г.Ф. Шершеневич (общая теория права, торговое право), А.С. Муромцев (гражданское право) и др.¹²

К 1912 г. преподавательский корпус Московского коммерческого института насчитывал 98 человек, из них профессоров и доцентов – 44 человека, что составляло 45% от общего числа преподавателей, а без учета преподавателей иностранного языка – 52%¹³, что практически соответствует требованиям современных федеральных государственных образовательных стандартов для уровня бакалавриата.

Тем не менее, большая часть профессорско-преподавательского состава была все-таки представлена так называемыми внешними совместителями, основным местом работы которых оставались государственные вузы. Это объяснялось тем обстоятельством, что в российском законодательстве не был урегулирован вопрос пенсионного

¹² Коммерческий институт Московского общества распространения образования. Обзор преподавания на 1909/10 учебный год. М., 1910. С. 12, 16, 19, 21, 42–43.

¹³ Отчет Московского коммерческого института за 1912/13 учебный год. С. 4–8.

обеспечения штатных преподавателей негосударственных вузов. Лишь Закон 1912 г. «О высшем коммерческом образовании» юридически уравниал выпускников и преподавателей коммерческих учебных заведений в служебных и сословных правах и льготах, в воинской повинности с выпускниками и преподавателями правительственных высших учебных заведений, что сразу привлекло в коммерческую школу молодых ученых, выпускников Московского и С.-Петербургского университетов, Киевского университета, С.-Петербургского политехнического института и других государственных вузов.

Начиная с 1912 г. в уставах коммерческих вузов появляется формулировка о штатных и внештатных преподавателях. Более того, структура профессорско-преподавательского состава, отраженная в нормативных документах, полностью соответствует структуре, сложившейся в государственных вузах. Фиксируются такие понятия, как «профессора ординарные», которые избираются из лиц, имеющих степень доктора наук, и «экстраординарные» — из лиц, имеющих степень магистра по соответствующему разряду наук. При этом и сверхштатные преподаватели избираются также из лиц, занимающих должность профессора одного из высших учебных заведений Империи. Такая же процедура прописывается для доцентов и приват-доцентов коммерческих вузов¹⁴.

В новом уставе появляется пункт, который четко указывает на формирование своего штатного состава преподавателей, работающих в коммерческих вузах на полную ставку. Вместо указания об оплате труда по числу недельных часов, вводится положение, согласно которому «штатные профессора и штатные доценты обязаны употреблять на преподавание в институте время примени-

¹⁴ См.: Устав Московского коммерческого института. М., 1912. С. 5–6.

тельно к семичасовой норме»¹⁵, т.е. работать на штатной основе.

Более подробно в новых уставах прописываются требования к кандидатам на должности профессорско-преподавательского состава. Например, для получения звания адъюнкта Московского коммерческого института по высшим финансовым вычислениям (на экономическом отделении) и по товароведению (на отделении коммерческо-техническом) требовалось: 1) окончание курса наук в одном из высших учебных заведений Империи соответствующей специальности; 2) выдержание испытаний на ответственном отделении института из избранного отдела наук по установленной учебным комитетом института и утвержденной министром торговли и промышленности программе, применительно к испытаниям на степень магистра; 3) представление ученой работы (диссертации) по избранной специальности и публичная ее защита, и 4) прочтение пробных лекций: одну на тему, предложенную собранием отделения, и другой на тему, избранную испытуемым¹⁶. Только после прохождения этих процедур претендент мог рассчитывать на получение соответствующей должности.

Точно такая же формулировка была прописана и в Уставе Киевского коммерческого института¹⁷, что свидетельствовало о стремлении государства по-прежнему регулировать не только систему государственного высшего образования, но и коммерческую высшую школу.

Результатом этой деятельности стал довольно устойчивый и качественный рост профессорско-преподаватель-

¹⁵ Там же. С. 7.

¹⁶ См.: Там же. С. 6.

¹⁷ См.: Устав Киевского коммерческого института. Киев, 1913. С. 5–6. Далее: Устав 1913.

ского состава коммерческих вузов. Согласно статистическим сведениям, в 1914/1915 учебном году в Киевском коммерческом институте насчитывалось всего 65 преподавателей, из них 26 (40%) являлись профессорами; в Московском коммерческом институте из 116 преподавателей 28 (24%) имели профессорское звание¹⁸. Эти показатели были сопоставимы с государственными вузами. Так, штат профессорско-преподавательского состава С.-Петербургского политехнического института был утвержден в составе 72 должностей, в том числе 38 ставок (53%) являлись профессорскими¹⁹.

Необходимо также отметить, что в результате принятия новых уставов, которые более четко определяли правовое положение профессорско-преподавательского состава коммерческих вузов, существенно повысились результаты их научной деятельности. Только за один 1912/1913 учебный год 34 преподавателя Московского коммерческого института опубликовали более 100 монографий, научных статей, курсов лекций, рецензий и методических пособий, в том числе 6 на иностранных языках.

Было бы несправедливо, говоря о комплектовании штатов коммерческих вузов, увязывать решение этого вопроса только с более высокой оплатой труда профессорско-преподавательского состава и социальными льготами, хотя, конечно, это имело весьма существенное значение. Однако ряд профессоров ведущих государственных вузов зачастую преподавали в коммерческих институтах бесплатно, только потому, что их учебные программы и сама

¹⁸ Статистические сведения о состоянии учебных заведений подведомственных Учебному отделу Министерства торговли и промышленности на 1914–1915 учебный год. Пг., 1917. С. XII.

¹⁹ Данилевский В.В. История основания Ленинградского политехнического института // Труды / Ленинградский политехнический институт им. М.И. Калинина. 1948. Вып. 1. С. 34.

атмосфера в вузе были, несмотря на государственное вмешательство, более свободными и демократичными, чем в правительственных университетах.

По мере становления коммерческих вузов стремление самостоятельно решать свою кадровую проблему четко просматривается в совершенствовании нормативно-правовой базы. В Уставе Омского коммерческого института, принятом в 1916 г., уже отсутствует детальная регламентация формирования профессорско-преподавательского состава. Раздел IV «Преподаватели института» включает всего 4 пункта, в отличие, например, от Устава Московского коммерческого института, принятого в 1912 г., который включает в общей сложности 14 пунктов, специально посвященных формированию личного состава института и порядку замещения должностей в вузе. Такой же порядок прописан и в Уставе Киевского коммерческого института²⁰. А ведь эти два устава принимались как типовые, являющиеся образцом для всех коммерческих вузов страны.

Тем не менее, в п. 14 устава Омского коммерческого института, который был открыт фактически уже при Временном правительстве, отмечается, что «Преподаватели Института избираются из лиц, имеющих право преподавать в высших учебных заведениях Империи или известных своей научной, педагогической или практической деятельностью в области требуемой специальности»²¹. При этом требование о необходимости специального разрешения со стороны Министерства торговли и промышленности по-прежнему сохраняется не только для

²⁰ См.: Устав Омского коммерческого института. Омск, 1916. С. 5–6; Устав Московского коммерческого института. М., 1912. С. 5–10; Устав 1913. С. 5–9.

²¹ Устав Омского коммерческого института. С. 5.

профессоров, но также и для ассистентов и даже лаборантов кафедр.

Таким образом, контрольные функции государства, его влияние на коммерческую школу России сохраняются на протяжении всего периода ее становления и развития.

3.3. Учебные планы и программы высшей коммерческой школы

Коммерческая школа, особенно на начальном этапе развития, испытывала известные трудности, связанные, прежде всего, с разработкой инновационных программ обучения. Высшее коммерческое образование представляло собой комбинацию наук трех видов: экономических, юридических и собственно коммерческо-технических.

На первом этапе учебные планы коммерческих вузов оказались явно перегруженными, когда в коммерческой школе юридическим наукам отводилось столько же места, сколько им отводилось на юридических факультетах, то же самое повторялось относительно экономических дисциплин, кроме этого еще добавлялись собственно коммерческие знания, а также языкознание, педагогика, этнография, психология, философия, физиология, бактериология, гигиена и т.п., до технических навыков включительно²².

Стремление создать образцовую высшую школу и снабдить образованного коммерсанта всеми теми сведениями, которые ему были необходимы в жизни и последующей профессиональной работе, могло привести к то-

²² Кечеджи-Шаповалов М.В. Коммерческое образование, его значение, задачи, методы и организация (в России и за границей). СПб., 1911. С. 38–39.

му, что высшая коммерческая школа вместо образования могла бы заняться имитацией так называемой коммерческой практики.

На подобную опасность обратил внимание исследователь коммерческой школы начала XX в. М.В. Кечеджи-Шаповалов, который подчеркивал, что коммерческая практика все равно никакой имитацией заменена быть не может, по его мнению, в российской коммерческой школе как средней, так и особенно высшей, в отличие от европейской, не хватало конкретных торговых знаний, что автор обозначает как «торговлеведение»²³.

Например, в учебных планах германских школ раздел «торговлеведения» включал порядка 10 предметов, тогда как в российской школе он заменялся по сути одним курсом, который назывался «Основы коммерческих знаний». В этом смысле можно говорить о том, что в российской школе были представлены только отдельные отрасли торговлеведения. Поэтому автор делает вывод, что российская коммерческая школа пока являлась расплывчатым образованием, не определившимся до конца, «какие кадры общественных и профессиональных элементов она призвана обслуживать». Изучение теоретических основ торговли и ее реальности в российской коммерческой школе, с точки зрения Кечеджи-Шаповалова, совершенно игнорировалось. Автор видит одной из ближайших задач – пропаганду в пользу, как он пишет, «приноровления» коммерческой школы к нуждам и запросам купеческого сословия. Иначе создается крайне вредный антагонизм между жизнью и школой»²⁴.

Поэтому вопрос отработки учебных планов, поиск их специфики и оптимизации стоял достаточно остро.

²³ Там же. С. 41, 134–138.

²⁴ Там же. С. 141.

В качестве образца в подходе к разработке учебных планов и программ был взят опыт германской коммерческой школы, которая не ставила своей непосредственной целью учить, как зарабатываются деньги, но она должна была облегчить возможность применять свои силы и способности полнее и разностороннее. Поэтому в центр тяжести учебных планов коммерческих вузов были положены не те знания, которые совершенствуют голые практические навыки и приемы, а те, которые способствуют общему интеллектуальному развитию слушателя.

При этом подчеркивалось, что коммерческая школа не должна стремиться к замещению практических знаний теоретическими, а должна добиваться углубления, посредством теории, практической дееспособности коммерсанта, его образовательных запросов, расширения его кругозора, обострению его наблюдательных способностей и общего подъема его самостоятельного мышления²⁵.

Другими словами, коммерческая школа должна была выстроить учебный процесс таким образом, чтобы сформировать и развить умения, навыки и компетенции слушателей, позволяющие им впоследствии самостоятельно оценивать и решать возникающие перед ними хозяйственные проблемы.

Учебный план германской коммерческой школы включал в себя четыре основных группы дисциплин, которые преподавались в течение четырех семестров.

Первая группа дисциплин, изучаемых в коммерческих школах, представляла общеэкономические дисциплины. Центральное место здесь занимала политическая экономия, включающая основы современного хозяйственного строя и обзор важнейших экономических теорий. Этот

²⁵ Там же. С. 42.

курс дополнялся самостоятельными курсами по экономической, промышленной и аграрной политике. Здесь же изучались такие предметы, как статистика, экономическая география, история хозяйства и др. Понятно, что подобный перечень предметов не позволял в полном объеме изучить экономическую теорию, но германская коммерческая школа и не ставила перед собой цель подготовить экономистов, а лишь экономически образованных коммерсантов. Поэтому они должны были обладать настолько солидной общей подготовкой, которая помогла бы им впоследствии самостоятельно оценивать возникающие перед ними хозяйственные вопросы.

Вторую группу дисциплин составляли юридические науки. Количественно эта группа была меньше экономической, но по значению почти ей равноценна. Главное внимание обращалось на методологию и на ориентировку в вопросах профессиональной деятельности. Помимо гражданского права в учебном плане предусматривалось изучение частного торгового права, административного, патентного, налогового и других, но все эти дисциплины давались с учетом специальных интересов коммерсанта. Поэтому здесь также не ставилась цель готовить адвокатов, считая, что для этого имеются университеты, образованный же коммерсант должен знать и понимать тот момент, когда ему необходимо обратиться к адвокату, но он должен ясно понимать предписания законов и применять их на практике.

Третья группа дисциплин представляла собой как по форме, так и по содержанию нечто новое, которое именовалось группой коммерческих знаний, прежде всего учение о торговле и торговой технике.

Изучение торговой техники было организовано таким образом, чтобы слушатель являлся подготовленным к са-

мостоятельному применению ее основ на практике. С этой целью изучались различные виды и формы предприятий (товарная торговля, фабрично-заводское дело, кредитные учреждения и т.д.), различные системы счетоводства и отчетности, короче, все, что способствовало расширению профессионального кругозора и давало навыки работы в коммерческом деле.

Наконец, последнюю группу предметов составляли иностранные языки. Изучению их отводилось последнее место не потому, что это должно было соответствовать их практическому значению, а потому, что их роль в высшей школе расценивалась под чисто практическим углом зрения. Главное внимание здесь уделялось изучению деловой разговорной речи и коммерческой корреспонденции.

В некоторых школах языки изучались факультативно, поэтому обязательных экзаменов по ним не предусматривалось²⁶.

Российская коммерческая школа, взяв за основу германский подход, значительно доработала и углубила его при разработке собственных учебных планов и программ.

Учебный план коммерческого вуза был рассчитан не на четыре, а на восемь семестров и тем самым давал, по сути, не дополнительное, а полноценное высшее образование.

Во-вторых, учебные планы коммерческих вузов включали не группы дисциплин разного профиля, а распределяли их по циклам. Фактически мы можем говорить о том, что в учебных планах лучших вузов были представлены циклы гуманитарных и социально-экономических дисциплин, с частичным включением дисциплин естественнонаучного и математического профиля, цикл общепрофессиональных и специальных дисциплин, а также

²⁶ См.: Там же. С. 42–50.

дисциплины специализации. Кроме того, учебные планы предусматривали практикумы и набор факультативов.

Первый учебный план подобного типа был разработан для экономического отделения С.-Петербургского политехнического института. Это был план, существенно отличавшийся от того, как строился учебный процесс в других правительственных вузах. Прежде всего, в учебном плане экономического отделения Политехнического института были значительно сокращены часы, выделяемые на такой предмет, как богословие (всего 2 час.). Общий объем за 4 года обучения составлял 128 аудиторных часов (32 час. в неделю), в том числе 77 час. – лекций и 51 час. – практических занятий, которые распределялись между шестью неравными группами дисциплин.

I. Экономические науки – всего 42 ауд. часа (30 час. лекций и 12 час. практических занятий). Этот раздел включал такие дисциплины, как политическая экономия; история хозяйственного быта и экономических учений и прикладная политическая экономия (экономия сельского хозяйства, экономия промышленности, экономия путей сообщения, деньги, кредит, банки, социологическая политика, страхование, общественное призрение); статистика; наука о финансах; экономическая география.

II. Юридические науки – всего 31 ауд. час (25 час. лекций и 6 час. практики). Поскольку большая часть экономических явлений представляет собой отношения между людьми, облекается в те или другие юридические формы и совершается в определенной правовой обстановке. Однако на экономическом отделении этим наукам отводилась более скромная роль, чем в классических университетах. Поэтому здесь отсутствовал такой предмет, как

римское право, которое требует знания латинского языка, а на первом месте стояли такие отрасли права, как: гражданское право; торговое право; вексельное и морское право; гражданское и торговое судоходство; государственное право; международное право; энциклопедия права (правоведение); уголовное право и процесс.

III. Всеобщая и хозяйственная история – всего 5 лекционных час.

IV. Физика, химия и технология с товароведением – 17 ауд. час. (12 час. лекций и 5 час. практики).

V. Счетоведение (бухгалтерия) – 7 ауд. час. (3 час. лекций и 4 час. практики).

VI. Новые языки (немецкий, французский, английский) – всего 24 час. практических занятий. Изучение двух иностранных языков по выбору студента являлось обязательным.

VII. Факультативы на старших курсах.

С учетом факультативов общий объем достигал 134–137 ауд. час., при этом практическим занятиям отводилось 40% всех аудиторных занятий, а с учетом преподавания иностранного языка этот объем достигал 50%, что соответствует современному стандарту подготовки бакалавра²⁷.

Этот учебный план, по сути, лег в основу учебных планов всех коммерческих вузов, которые начинают создаваться после 1906 г.

В преамбуле к учебному плану экономического отделения Московского коммерческого института были

²⁷ См.: Известия / С.-Петербургский политехнический институт. 1904. Т. 1, вып. 1–2. С. 32–38.

сформулированы основные положения, на основе которых был построен план. Они заключались в следующем.

Слушатели экономического отделения, независимо от того, в какой именно области они желали специализироваться, должны были получить основательную общенаучную подготовку, которая давалась экономическими и юридическими науками на фоне историко-философского освещения. Практически это был цикл гуманитарных и социально-экономических дисциплин и частично естественнонаучных дисциплин.

В рамках этого цикла изучались: политическая экономия, история экономических учений, экономическая политика, экономическая география, статистика, наука о финансах, общая теория права, государственное право, история политических учений, гражданское право, введение в философию, всеобщая и русская история, а также высшая математика.

Только изучив все эти предметы, слушатель мог приступить к освоению той отрасли коммерческих знаний, в которой он хотел специализироваться. Специализация начиналась с 5-го семестра и осуществлялась по выбору слушателя в рамках четырех основных направлений, названных в учебном плане циклами. На экономическом отделении Московского коммерческого института были предусмотрены следующие направления специализации:

1. Основной цикл.
2. Коммерческо-финансовый цикл.
3. Промышленный цикл.
4. Административный цикл.

В рамках Основного цикла ставилась задача развить общенаучную экономическую и юридическую подготовку для воспитания просвещенного торгового деятеля,

принимающего активное участие в хозяйственной жизни страны.

Задача коммерческо-финансового цикла заключалась в подготовке деятелей в области банковского и страхового дела. Здесь главное внимание уделялось основательной математической подготовке.

Промышленный цикл имел в виду дать научную подготовку тем лицам, которые могут найти применение своим знаниям в коммерческой части промышленных предприятий. Поэтому здесь экономические и юридические дисциплины тесно увязывались с практическими курсами, раскрывающими экономические стороны фабрично-заводского дела и дающими познание юридических условий фабрично-заводской деятельности и ее коммерческого обслуживания.

Наконец, административно-финансовый цикл должен был дать, на общей основе экономического и юридического знания, совокупность сведений, необходимых для деятельности в тех отраслях местного управления и самоуправления, которые самым тесным образом соприкасались с хозяйственной жизнью страны.

На коммерческо-финансовом цикле также предусматривались четыре специализации:

1. Коммерческо-финансовый цикл.
2. Педагогический цикл.
3. Цикл местного хозяйства.
4. Цикл фабричной инспекции.

Таким образом, на основе базовых курсов гуманитарного профиля (экономические и юридические дисциплины) слушатель, в зависимости от выбранного направления, осваивал набор специальных дисциплин и практику-

мов, что давало ему возможность получить солидную специальную подготовку.

Коммерческое образование не может считаться законченным без хорошего знания иностранных языков. Поэтому для получения диплома от слушателя требовалось сдать экзамен не менее, как по одному из иностранных языков на экономическом отделении и не менее как по двум, на коммерческо-финансовом. При этом преподавание иностранных языков не было приурочено строго к определенному курсу, но слушателям рекомендовалось начать его изучение уже на первом курсе. Во всяком случае, экзамен по одному из иностранных языков нужно было сдать не позднее перехода слушателя с VI на VII семестр, поскольку подготовка дипломной работы в VIII семестре предполагала использование иностранной литературы.

Наконец, в целях облегчить усвоение отдельных курсов в программу преподавания были включены так называемые особые репетитории, т.е. тьюторские занятия, проходящие индивидуально в форме беседы по основным вопросам курса. Правда, перечень таких курсов был строго ограничен и касался в основном базовых предметов²⁸.

Что касается объема учебной аудиторной нагрузки, то она в целом соответствовала требованиям современного государственного стандарта высшей школы и не превышала в среднем 28–30 час. в неделю.

В учебном плане коммерческо-технического отделения Московского коммерческого института четырехлетний курс состоял из 8 семестров. Первые четыре семестра были обозначены, как общие семестры, причем аудиторная нагрузка в I семестре составляла 26 час. в неделю, а

²⁸ См.: Московский коммерческий институт. Обзор преподавания на 1915–1916 учебный год. М., 1915. С. 1–9.

во II семестре – 23 час. в неделю. Нагрузка в III – IV семестрах достигала 39 и 31 час. в неделю, прежде всего, за счет увеличения часов, выделяемых на практические занятия.

В V–VI семестрах, когда обучение осуществлялось в рамках выбранных специализаций, недельная нагрузка, в зависимости от выбранной специализации, составляла 33–35 аудиторных час. Значительный объем часов выделялся на практические занятия. По учебному плану в рамках VI семестра предусматривались обязательные экскурсии на фабрики, заводы, в торговые склады, лаборатории, музеи, выставки и пр.

В VII–VIII семестрах предусматривалось порядка 24 лекционных и четырех практических курсов, но они распределялись по четырем основным специализациям и в общей сложности не превышали 10 курсов и 26–27 час. в неделю²⁹.

С тем, чтобы перейти на третий курс, студенты экономического отделения Московского коммерческого института должны были сдать сочинение, написанное по одному из предметов на выбор. В Московском коммерческом институте зачетные сочинения писались по 12-ти дисциплинам. Так, по курсу политической экономии профессором А.А. Мануйловым предлагалось 12 тем сочинений; по истории экономических учений (профессор С.Н. Булгаков) – 5 тем; по общей теории права (профессор И.А. Покровский) – 6 тем; по курсу финансовые науки (профессор И.Х. Озеров) – 13 тем. Кроме того, сочинения предлагались по курсам: история политических учений, государственное право, статистика, экономическая гео-

²⁹ Подсчитано по: Отчет Московского коммерческого института за 1912/1913 год. Учебные планы технического отделения. М., 1914. С. 54–57.

графия, экономическая политика, гражданское право, общее счетоведение³⁰.

В течение первых двух лет обучения студент обязан был выбрать тему и представить при переходе на 3-й курс (до 1 апреля текущего учебного года) сочинение по одному из предметов. Темы сочинения выбирались студентом самостоятельно, но, как правило, по согласованию с преподавателем, читающим курс. Преподаватель имел право назначить коллоквиум (проверочную беседу), с тем, чтобы проконтролировать ход работы. Кроме того, к каждой теме прилагался список основных источников 6–8 наименований, в том числе и на иностранных языках, которые студент должен был обязательно прочитать и использовать в своей работе.

Что касается иностранного языка, то предполагалось, что базовый уровень знания языка давался в гимназии или в коммерческом училище. Поэтому его преподавание хотя и предусматривалось с I по VI семестр в учебных группах, но в самом учебном плане обязательные часы не выделялись, из чего можно сделать вывод, что иностранный язык изучался факультативно или по выбору с обязательным итоговым экзаменом.

Как видно из перечисленного, учебные планы были достаточно напряженными и насыщенными как общими, так и специальными предметами. Помимо лекций, предусматривался достаточно большой объем семинарских и практических занятий (от 30% до 50% в зависимости от специализации), спецкурсы и курсы по выбору слушателя, а также индивидуальные и групповые консультации. В обязательном порядке после VI семестра рекомендовалась практика на промышленном предприятии.

³⁰ Московский коммерческий институт. Экономическое отделение. Темы для зачетных сочинений. М., 1913. С. 33–34.

Учебный план Киевского коммерческого института включал три основных отдела:

- I. Отдел коммерческий: бухгалтерия, коммерческая арифметика, коммерческая корреспонденция, коммерческая география, товароведение.
- II. Отдел экономический: политическая экономия, история хозяйственного быта, статистика.
- III. Отдел юридический: общая теория права, государственное право, гражданское право, торговое право³¹.

Учебная работа в аудитории дополнялась внеучебной работой, включавшей экскурсии на предприятия и командировки студентов для практического ознакомления с разными видами предприятий и торговых центров. В 1909 г. вузом была организована 1 экскурсия, в 1910 г. – 18, в 1911 г. – 15, в 1912 г. – 16. Причем это были экскурсии не только на предприятия г. Киева, но и на целый ряд предприятий других городов, в том числе Варшавы, Лодзи, Херсона, Одессы, Риги, Петербурга и др. Кроме того, ежегодно 15–20 студентов посылались за счет института за границу с целью изучения ими различных отраслей торговли, консульского, страхового дела и т.п.

Только в течение 1910/11 и 1911/12 учебных годов было командировано за счет института 32 слушателя в различные торговые и промышленные центры Германии, Англии, Швеции, Швейцарии, Франции, Австрии, Бельгии, Турции, Сирии, Персии, Болгарии, Румынии, Японии и Америки.

³¹ См.: Академия коммерческих знаний / под ред. и при участии: прив.-доц. Л.Е. Габриловича, дир. Киевск. коммерч. инст. ... Пг., 1918. Вып. 3–4.

Начиная с 1908 г., т.е. практически с основания вуза, им издавался научный журнал «Известия Киевского коммерческого института», в котором печатались научные труды профессоров и лучшие работы студентов, в том числе отчеты по командировкам³².

Говоря о качестве образования в высшей коммерческой школе, необходимо отметить такую форму работы, как отчеты профессорско-преподавательского состава по итогам практических занятий. В частности в Киевском коммерческом институте отчеты преподавателей обобщались в сводном ежегодном Отчете декана факультета, который в конце учебного года публиковался в «Известиях Киевского коммерческого института», а также издавался в качестве отдельной брошюры³³.

В данном отчете анализировались групповые работы студентов в виде рефератов или докладов, осуществляемые под руководством преподавателя. Темы этих работ носили самый широкий характер, но в целом не выходили за рамки учебного плана. С этой целью на курсе формировались рабочие группы из студентов, которые разрабатывали какую-нибудь общую проблему. Например: «О влиянии введения 8-часового рабочего дня на Добрушской фабрике в 1894 г. на быт рабочих».

Кроме групповых работ были представлены индивидуальные доклады, касающиеся, например: производства сельскохозяйственных машин в Александровском уезде за последние 20 лет, а также по следующим темам: Развитие фабрично-заводской промышленности в Минской губернии за последние 10 лет; Процентные отношения рас-

³² Киевский коммерческий институт. [История возникновения и современное состояние]. Киев, 1913. С. 8–9.

³³ См., например: Отчет декана Экономического отделения о ходе преподавания на Экономическом отделении Киевского коммерческого института в учебном 1911–12 году. Киев, [1912]. С. 1–9.

ходов 34 земств на медицину; Развитие экспорта г. Риги с 1880 г.; Развитие потребительских товариществ в Киевской губернии за 1888–1910 гг.; Развитие деятельности крестьянского банка за 1900–1904 гг.; и др. Как видно из перечня работ, они соответствовали получаемой специальности, а кроме того, носили достаточно фундаментальный характер, во всяком случае, хронологические рамки исследуемой проблемы, как правило, составляли не менее 5 лет.

Работы выполнялись по таким предметам, как статистика, политическая экономия, финансовое право, экономическая история, торговое право, экономическая и коммерческая география и др. Кроме того, были организованы групповые занятия, где обсуждались темы, которые позднее оформлялись в виде письменных работ. Так, на семинаре по политической экономии (2 час. в неделю) предметом изучения являлась внешняя торговля России. Только в рамках этого семинара было заслушано 16 докладов, среди них: импорт русских товаров в Сирию и Палестину; вывоз русской пшеницы; русский импорт в Турцию; ввоз и вывоз продуктов животноводства; экспорт русского леса в Англию и т.д.³⁴

Наконец, Киевский коммерческий институт предоставлял возможность своим слушателям заниматься научной работой. По целому ряду кафедр были организованы кабинеты, которые, по сути, являлись музеями и давали возможность знакомиться с конкретными отраслями промышленности и торговли. В частности, Музей товарообращения наглядно знакомил с состоянием торговли, промышленности и сельского хозяйства Юго-Западного края и России в целом. Этот музей занимал 17 комнат с общим количеством более 20 тыс. предметов и по своей коллек-

³⁴ Там же. С. 5.

ции не уступал лучшим европейским вузовским музеями³⁵.

Таким образом, в практической деятельности и в учебных планах ведущих коммерческих институтов были прописаны все основные циклы дисциплин, представленные и в современных стандартах высшего экономического образования, включая: перечень основных и специальных дисциплин, объем часов, выделяемых на теоретическую и практическую работу, объем самостоятельной работы студентов и формы ее контроля со стороны преподавателей, а также компетенции, которыми должны были обладать выпускники коммерческих вузов.

Как правило, накануне нового учебного года издавались специальные «Обзоры преподавания», которые представляли собой солидные сборники, включающие анализ учебного плана, подробную аннотацию программ всех курсов с указанием преподавателей, семестров, в рамках которых читался курс, и его аудиторный объем.

Кроме того, лучшие коммерческие вузы выступали пионерами в части экспериментирования и отработки новых форм как внутреннего устройства и структуры учебного заведения (выборность президента, ректора, коллегиальность руководства, активная деятельность попечительских советов, система льгот в оплате обучения, отмена всяких дискриминационных требований при приеме и т.д.), так и в организации учебного процесса.

³⁵ Киевский коммерческий институт. [История возникновения и современное состояние] С. 12–13.

3.4. Информационное обеспечение учебного процесса

Информационные ресурсы коммерческого обучения были представлены библиотечными фондами. В частности, большое внимание развитию библиотеки уделялось в Московском коммерческом институте. Если в 1907 г. при организации вуза его библиотека насчитывала всего 123 тома, то к 1913 г. фонд составлял уже более 40 тыс. экземпляров. Только за 1912/13 учебный год на пополнение библиотечного фонда было израсходовано более 8 тыс. руб.³⁶

Библиотека вуза пополнялась также за счет даров. Традиция передачи либо приобретения частных книжных коллекций была чрезвычайно развита в дореволюционную эпоху. В частности, С.Ю. Витте свою библиотеку передал Петербургскому политехническому институту. Эта коллекция и поныне там и насчитывает более 2,5 тыс. томов.

В 1912 г. в Московский коммерческий институт поступила по завещанию библиотека профессора Г.Ф. Шершеневича в количестве 1636 книг по юридическим и философским наукам³⁷.

По подсчетам автора, книгообеспеченность студентов Московского коммерческого института на 1 января 1913 г. соответствовала следующим показателям: на 3408 студентов, обучающихся на экономическом отделении, – 0,5 экземпляра на одного студента; на 852 студента на коммерческо-техническом отделении – почти 2,0 экземпляра на человека. Однако главное заключается не только в том, что рос библиотечный книжный фонд, что само по

³⁶ Отчет Московского коммерческого института за 1912/1913 год. С. 78, 94–95.

³⁷ Там же. С. 94–95.

себе важно, но при этом увеличивался и книгооборот, или обращаемость фонда, что свидетельствовало об эффективности работы библиотеки. В Московском коммерческом институте за 1912/1913 учебный год деятельность фундаментальной библиотеки, по величине книжного оборота, возросла, по сравнению с 1911 г. на 30%, число читателей увеличилось на 19% и достигло 2348 человек, а число выдач за учебный год возросло до 16 653. Причем наиболее активно выдавалась литература по экономике и финансам (4737 экз.), праву (2689 экз.), математике и естествознанию (2768 экз.), при том, что книг по богословию, например, было выдано всего 122 экземпляра³⁸.

Период интенсивного образования все новых и новых негосударственных учебных заведений отличался тем, что они создавались иногда в спешном порядке, в порыве скорее занять определенную нишу. Поспешность не могла не сказаться на качественной стороне дела. Были и различного рода просчеты, и просто плохая организация учебных заведений. Созданные частные заведения после некоторого времени существования иногда закрывались.

3.5. Материально-техническая база

Важная роль в организации учебного процесса отводилась развитию материально-технической базы.

Например, все движимое имущество Московского коммерческого института (мебель, библиотека, учебно-вспомогательные пособия и проч.) на 1 января 1910 г. оценивались в сумму более 75 тыс. руб., притом институт строил собственное здание. Точно так же Киевский коммерческий институт обладал собственным зданием, стои-

³⁸ Там же. С. 110–111.

мостью свыше 200 тыс. руб. и движимым имуществом на сумму более 100 тыс. руб.³⁹

Позиция государства относительно формирования материально-технической базы коммерческих школ была достаточно жесткой и заключалась в том, чтобы любой коммерческий институт был в достаточной степени профинансирован, но не за счет государства. Стандартные требования сводились к тому, чтобы иметь собственное, а не наемное (арендованное) помещение, надлежащим образом оборудованные учебно-вспомогательные учреждения и, наконец, капитал, обеспечивающий годичную оплату учебного и административного штатного персонала на случай внезапного прекращения притока обыденных источников дохода – платы за обучение и субсидий.

В Московском коммерческом институте такой фонд был сформирован уже при учреждении вуза, постоянно пополнялся и к 1913 г. составлял более 114 тыс. руб. Для Харьковского коммерческого института с одним экономическим отделением, такой фонд планировался в сумме не менее 70 тыс. руб. Причем этот фонд должен был существовать не только в деньгах и ценных бумагах, но и, с согласия Министерства торговли и промышленности, мог быть переведен в форму недвижимого имущества⁴⁰.

Коммерческие вузы, как правило, состояли из двух отделений: экономического и коммерческого. Если для занятий на экономическом отделении требовались в основном аудитории для лекционных и семинарских занятий, то коммерческое отделение предполагало наличие ряда лабораторий, поскольку одним из главных предметов на

³⁹ Записка по вопросу о преобразовании Высших коммерческих курсов Харьковского купеческого общества в коммерческий институт и о постройке собственного здания. Харьков, [1914]. С. 2.

⁴⁰ Там же. С. 11–12.

этом отделении являлся курс товароведения. Задачей его являлось сформировать знания, касающиеся конкретного товара (его происхождение, свойства, отличие одного товара от другого, его потребительские свойства и т.п.). В связи с повышением требований к качеству товаров усложнялась исследовательская база, которая включала помимо оценки по внешнему виду целый комплекс научных, прежде всего, химических исследований, что было невозможно без специальных лабораторий, тем более что химические методы зачастую являлись единственными для точной характеристики товара.

В этой связи представляет интерес организации практических занятий в лабораториях Киевского коммерческого института. Практические занятия в учебном плане института являлись обязательными и организовывались в лаборатории аналитической химии и технологической лаборатории.

Под аналитическую лабораторию было отведено 2 зала и несколько аудиторий площадью 48–58 кв. м. Два зала предназначались для качественного анализа, одна аудитория для количественного анализа и еще одна аудитория, снабженная хорошо действующей тягой с электрическим вентилятором, было отведена под сероводородную лабораторию. Всего лаборатория была рассчитана на 34 места.

Технологическая лаборатория размещалась на отдельном этаже и состояла из пяти комнат общей площадью почти 500 кв. м. Из помещений, имевших специальное назначение, при этой лаборатории были весовая и фотометрическая, а также кабинет руководителя⁴¹.

⁴¹ Бобров Ф.Ф. Краткое описание лабораторного корпуса Киевского коммерческого института / сост. Ф.Ф. Бобров, А.А. Голгофский и И.В. Егоров. Киев, 1913. С. 3–4.

Однако при приеме на первый курс коммерческого отделения 200 человек оказалось, что лаборатория не в состоянии удовлетворить всех студентов. В результате Совет института принял решение о строительстве нового здания для размещения лабораторий института. Для этого была создана специальная строительная комиссия, которая провела 33 заседания, посвященные этому вопросу. Конечно, нас интересует не количество этих заседаний, последовательность и оперативность решения поставленной проблемы.

Первое заседание строительной комиссии состоялось 22 марта 1911 г., на котором были рассмотрены и утверждены эскизы планов отдельных этажей химического корпуса. На первом этаже предполагалось устроить квартиру для одного из лабораторных ассистентов и лаборатории органической химии и сахароварения, на втором – аудиторию на 300 человек, препараторскую и зал для занятий по общей химии, на третьем – технологическую лабораторию и на четвертом – аналитическую.

Кроме того, предполагалось связать парадный подъезд химического корпуса с общим студенческим ходом и соединить, таким образом, лаборатории с остальными помещениями института.

Проект и смета были представлены на обсуждение строительной комиссии 7 апреля 1911 г. После утверждения проекта и сметы комиссия объявила конкурс среди подрядчиков, который был назначен на 26 апреля. Предварительная смета на постройку зданий химических лабораторий, за исключением отопления и вентиляции, электрического освещения, газа, водопровода и канализации, составила 59 823 руб. 09 коп. Все работы были сданы подрядчику, который предложил условия, указанные в

предварительной смете, со скидкой в 11%. Торжественная закладка здания состоялась 9 июня 1911 г.⁴²

Следовательно, от обсуждения вопроса до закладки здания прошло всего 3 месяца. Срок сдачи самого корпуса планировался на август 1911 г., т.е. к началу учебного года новый лабораторный корпус должен был вступить в строй, – сроки, немыслимые в современных условиях.

Таким образом, сложившаяся к 1917 г. система негосударственного образования, лидирующее положение в которой занимали коммерческие вузы, по основным показателям: наличие собственной материально-технической базы (собственные здания, оборудованные учебные аудитории и кабинеты, организация питания студентов и т.д.); адекватный уровень профессорско-преподавательского состава (процент штатности и остепененности, уровень научных исследований, публикации и т.д.); информационно-методическое обеспечение (наличие собственной библиотеки, вузовские музеи, учебно-методические разработки), по сути, полностью соответствовала современным требованиям, предъявляемым ФГОС.

Те вузы, которые не могли создать адекватную материально-техническую базу, как правило, закрывались.

⁴² Там же. С. 6–7.

Глава 4

РАЗВИТИЕ КОММЕРЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЕВРОПЕ

4.1. Причины появления коммерческих школ в Европе

В Европе необходимость создания коммерческого образования начинает проявляться уже в первой половине XVIII в. Его развитие шло в двух направлениях: с одной стороны, коммерческие дисциплины включаются в существующую систему образования (при университетах учреждаются новые кафедры); с другой стороны, со второй половины XVIII в. начинают учреждаться специальные учебные заведения в целом ряде крупных промышленных и торговых городов.

Такие попытки были предприняты в Дрездене, Лейпциге, Брауншвейге, Магдебурге, Дюссельдорфе, Манчестере, Вене и других европейских городах. Однако все эти учебные заведения просуществовали недолго. Исключение составила только «Гамбургская торговая академия», основанная в 1768 г. Иоганном Бушем и просуществовавшая до 1800 г.¹

¹ [Радциг А.А.]. Опыты создания высшего коммерческого образования в Западной Европе. СПб., 1915. С. 1–2.

Академия ставила своей целью не столько развитие в учениках специальных навыков в торговом деле, сколько сообщение им понимания механизма торговой и промышленной деятельности, что и придавало школе характер высшего учебного заведения. В числе преподаваемых предметов главное место занимали: история торговли, общая теория торговли, коммерческая география, бухгалтерия, коммерческие вычисления и иностранные языки. В академии обучались сыновья богатого купечества, в том числе и иностранцы.

Финансовую поддержку Академии оказывало купечество Гамбурга, однако этих средств оказалось недостаточно, чтобы она могла существовать и после смерти ее основателя.

На первом этапе большое участие в распространении коммерческих знаний принимали правительства европейских государств. В 1751 г. в Вене была открыта коммерческая рисовальная школа, в которой кроме рисования преподавались: механика, физика, математика, бухгалтерия, корреспонденция, торговые и вексельные операции. Занятия проходили три раза в неделю, и каждый учащийся имел возможность выбрать те предметы, которые были ему необходимы в деле. В 1762 г. также в Вене были открыты курсы экономических и коммерческих знаний для служащих в государственных и торгово-промышленных учреждениях. Объем преподавания на этих курсах приближался к университетскому.

Наконец, в 1770 г. в Вене была открыта торговая академия, которая в 1804 г. при участии правительства была преобразована в «реальную» академию, что привело к сокращению в учебном плане коммерческих предметов. В 1815 г. с учреждением Венского политехникума реальная академия была обращена в подготовительное заведение, а

собственно преподавание коммерческих наук было перенесено в сам политехникум, однако с развитием технического отделения в 1865 г. преподавание коммерческих наук было прекращено окончательно. Подобной ситуации не избежали коммерческие школы и в других европейских странах. Во всех этих случаях коммерческие отделения подавлялись техническими и, в конце концов, приносились в жертву быстрорастущим финансовым потребностям последних².

Причиной сложившейся ситуации, типичной для Европы второй половины XVIII – начала XIX в., по мнению исследователя коммерческого образования С.С. Григорьева, был тот факт, что европейское купечество очень медленно и с большой постепенностью освоилось с необходимостью теоретической школьной подготовки к торговому делу. Только под давлением очевидной необходимости оно пришло к убеждению, что ученичество в конторах и торговых учреждениях при наступивших условиях недостаточно для образования коммерсантов. Главнейшей причиной, побудившей купечество к устройству специальных учебных заведений, явился промышленный переворот, который наступил в Европе в начале – середине XIX столетия вследствие введения машин и пара и который внес радикальные изменения во все сферы экономической жизни³.

Благодаря машинам и механическим двигателям, промышленность утратила свой прежний облик. Производство стало концентрироваться в крупных предприятиях с громадными капиталами, что вызвало возникновение множества банков, акционерных компаний, обществ, то-

² Там же. С. 2.

³ Григорьев С.С. Высшие коммерческие учебные заведения в Западной Европе. СПб., 1900. С. 7.

вариществ и т.п. Коммерческое дело усложнилось, везде потребовались люди со специальной подготовкой. Развитие железнодорожной сети и модернизация водного транспорта раздвинули пределы торговых операций, изменили условия транспорта и сформировали мировой рынок. Монополии отдельных стран пали и уступили место ожесточенной конкуренции со всеми ее последствиями. Кредит и денежное обращение приняли новые разнообразные формы. Почта, телеграф и телефон уничтожили расстояния и объединили самые отдаленные рынки; наступило время, когда в один день можно сделать закупки в одном конце мира и продать их в другом.

Происшедший переворот во всех условиях хозяйственной деятельности вызвал столь же коренные изменения в торговом деле, которые, прежде всего, отразились на крупной и главным образом внешней торговле. Это привело к пониманию, что ни практика, ни обычная общеобразовательная школа не дают тех знаний, которые необходимы для ведения бизнеса, что для подготовки коммерсанта должны быть созданы свои специальные школы, как это сделано для других профессий.

До середины XIX столетия международные торговые отношения еще носили патриархальный характер. Каждое из государств, посредством таможенных пошлин и запретительных мер, стремилось оградить собственную внутреннюю торговлю от проникновения заграничных товаров и создать из собственных колоний замкнутый рынок для закупки сырья и для сбыта готовой продукции метрополии. По такому пути шли еще раньше Испания с Америкой, Португалия с Африкой, Голландия с Ост-Индией и т.д. Так делали впоследствии Франция и Англия в своих колониях. Это приводило к тому, что коммерсант не нуждался в специальном и всестороннем изучении экономи-

ческих условий, поскольку каждое государство имело перед собой особое поле действий, на котором не встречалось препятствий, в виде конкуренции с другими странами. Естественно, что при таких условиях как бы ни велики были познания у отдельного коммерсанта, ему вряд ли пришлось бы применить их на практике; эти познания могли лишь способствовать его умственному развитию, но отнюдь не являлись средством для практического, конкретного решения мировой торговли.

Развитие промышленности во всех государствах, вызванное распространением технических изобретений, уравнило эти государства в отношении индустрии и способствовало отмене прежних запретительных законов относительно мореплавания и торговли.

Изобретение телеграфа в 1844 г. и особенно прокладка первого подводного телеграфного кабеля между Францией и Англией в 1851 г. повысили скорость передачи информации к середине XIX в. почти в 100 раз⁴.

Также в XIX в. резко снизилась стоимость перевозки товаров – как сушей, так и морем. Революция в транспорте, как в железнодорожном, так и морском, где применялись все более быстроходные и экономически эффективные пароходы, колоссально усовершенствовала пути сообщения. В результате этих технических достижений реальная стоимость океанских перевозок существенно уменьшилась. К началу XX в. производство таких товаров, как хлопчатобумажные ткани, было осуществимо в любой точке мира вблизи от океанских портов⁵.

⁴ Кларк Г. Прощай, нищета!: краткая экономическая история мира. М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. С. 422.

⁵ Там же. С. 425, 427.

Именно отсюда возникла международная конкуренция, вызвавшая необходимость в соответствующей организации и подготовке.

Международные выставки в Лондоне (1851 г.), Париже (1867 г.) и Вене (1868 г.) означали конец промышленной монополии Англии. Эти выставки показали, что началась новая экономическая эра. Развернулась экономическая борьба между государствами, стремящимися завоевать рынки сбыта. Как отмечалось в докладе Совета съездов представителей биржевой торговли и сельского хозяйства (1916 г.), именно с этого момента усилия европейских государств и США, вступивших в это время на мировую арену в качестве промышленной державы, стали направляться на поощрение своих промышленников и коммерсантов в их попытках захвата колониальных и вообще заокеанских рынков, открытых для международной торговли, тогда как европейские рынки защищались от наплыва иностранных товаров высокими ввозными пошлинами. Именно в этот период при поддержке правительств стали возникать агентства, торговые музеи, экспортные союзы и общества и т.п. учреждения, способствующие национальному экспорту.

Таким образом, как отмечали современники: «Перемены в торговом законодательстве, свобода переселения, свобода промыслов, социально-политическое законодательство, чрезвычайное развитие страхового и банковского дела, сельскохозяйственная конкуренция, успехи промышленности в отдельных странах, торговые договоры, картели и тресты, товарные склады, потребительные общества и т.п. — все это поставило на очередь вопросы чрезвычайной важности. От правильного их разрешения зависело мировое положение, и купец, претендующий на

звание гражданина своего государства, не должен был равнодушно проходить мимо них»⁶.

Однако понимания происшедших перемен было недостаточно. Как отмечалось в докладе Совета съездов представителей биржевой торговли сельского хозяйства (1916 г.), изучившего европейский опыт: «Сразу почувствовалась необходимость в людях, умеющих направлять и руководить торговлей, могущих создать торговую национальную организацию и обладающих для этого, если не практической опытностью, то, по крайней мере, достаточным запасом технических познаний, столь необходимых в экономической борьбе за мировой рынок»⁷.

Новые условия торговой деятельности и последовавшее с чрезвычайной быстротой ее развитие подготовили почву и создали условия для возникновения и повсеместного распространения коммерческих школ, которые образовывались первоначально для того, чтобы бороться с влиянием других государств, в особенности Великобритании, неограниченно господствовавшей не только в своих колониях, но и на всем заокеанском рынке. Поэтому главный расцвет коммерческого образования в Западной Европе падает на вторую половину XIX в., когда потребность в подготовленных кадрах для профессиональной торговой и промышленной деятельности сделалась безотлагательной. При этом необходимо отметить, что коммерческие учебные заведения во всех европейских странах создавались исключительно по частной инициативе.

⁶ Штида В. Историческое развитие и современное положение вопроса о высшем коммерческом образовании за границей. Справка, сост. по поручению М-ва торг. и пром. д-ром В. Штида ... СПб., 1909. С. 47.

⁷ См.: Высшее коммерческое образование на Западе / Совет Съездов представителей биржевой торговли и сельского хозяйства. Пг., 1916. С. 1-3.

К концу XIX в. в Западной Европе окончательно сформировалась система коммерческого образования, состоящая из низших, средних и высших школ, при значительном преобладании низшего и среднего звена.

В докладе Председателя Общества для содействия русской промышленности и торговли Н.К. Крестовникова от 16 ноября 1895 г., посвященного развитию коммерческого образования в России, отмечалось, что Западная Европа в деле коммерческого образования значительно опередила Россию. Это касалось не только высших учебных заведений, которых в России в этот период еще фактически не было, а коммерческих школ низшего и среднего звена. Так, в Германии, которая лидировала по количеству коммерческих учебных заведений, насчитывалось 193 низших коммерческих школы с 18,7 тыс. учеников, 6 средних школ с 716 учениками и 52 высших с 4,8 тыс. учащихся, при том, что в России насчитывалось всего 7 коммерческих училищ⁸.

Примерно такая же ситуация характерна для Австрии, Венгрии, Италии и Франции, где вечерние коммерческие курсы вообще существовали как бесплатные, содержащиеся на средства обществ или городов⁹.

4.2. Основные отличия европейских и российских коммерческих школ

Важным отличием европейского опыта являлось то, что коммерческое образование в Европе сразу формировалось как «условно» высшее, на что обратил внимание

⁸ Крестовников Н.К. Значение коммерческого образования и средства к его распространению. М., 1895. С. 2.

⁹ Там же. С. 3.

С.С. Григорьев, выделивший три резко очерченных исторических периода в его становлении.

Первый из них характеризуется устройством высших коммерческих школ, второй – появлением средних и низших, и, наконец, последний – третий, в рамках которого происходит устранение недостатков, проявившихся в предшествующие периоды. Это, прежде всего, недостаточность и неполнота сформировавшегося высшего коммерческого образования, что потребовало учреждения коммерческих учебных заведений нового типа, ни в чем не уступающих высшим учебным заведениям других специальностей¹⁰.

По нашему мнению, С.С. Григорьев имеет в виду аналог современной бизнес-школы. При этом он подчеркивает, что усилия европейского купечества, направленные на первом этапе исключительно на учреждение высших коммерческих школ, а не средних и низших, объясняются инициативой со стороны крупных коммерсантов, которые сознавали, что «в больших торговых предприятиях необходимы люди с широким кругозором, обладающие, сверх того, обширными знаниями экономического положения и условий хозяйственной деятельности не только своей страны, но и всех других, с которыми они имеют более или менее близкие сношения. Только такие люди могли с успехом конкурировать на чужих рынках и пролагать новые пути отечественной торговле. Чем шире были торговые сношения, тем настоятельнее купеческий мир хлопотал об учреждении высших коммерческих училищ»¹¹.

Становление системы коммерческого образования в Европе вызывало постоянный интерес в России. Этот ин-

¹⁰ Григорьев С.С. Высшие учебные заведения в Западной Европе. С. 8.

¹¹ Там же. С. 9–10.

терес особенно активно начал проявляться на рубеже XIX–XX вв., когда процесс юридического оформления системы коммерческого образования в самой России принимает активные формы. Поскольку инициатором создания коммерческого образования являлось государство в лице Министерства финансов и его министра С.Ю. Витте, то именно чиновники этого ведомства, в частности главный инспектор по учебной части Департамента торговли и мануфактур С.С. Григорьев, стали активно изучать европейский опыт¹².

Примером является участие С.С. Григорьева в работе Международного конгресса по коммерческому образованию в Венеции в 1899 г. В результате чего был подготовлен обстоятельный отчет, опубликованный в виде отдельной брошюры¹³.

¹² Григорьев Семен Степанович – специалист по проблемам профессионального образования. В 1880–1890-х годах занимал пост инспектора Учебного отдела Департамента торговли и мануфактур Министерства финансов. Инициатор и активный организатор Московского общества распространения коммерческого образования (1898 г.). Директор Петровского коммерческого училища в Санкт-Петербурге. Участник Международных конгрессов по коммерческому образованию. Редактор и автор предисловия к четырехтомнику «Коммерческая энциклопедия М. Ротшильда, в полной переработке сообразно потребностям русских предпринимателей и с добавлением 6 новых русских отделов: настольная справочная книга по всем отраслям коммерч. знаний» (СПб., 1899–1901). Печатался в изданиях «Русское экономическое обозрение», «Торгово-промышленная газета» и др. Его библиография по коммерческому образованию насчитывает более 10 наименований, в том числе: «Коммерческое образование во Франции и постановления международных конгрессов по профессиональному образованию о развитии и распространении коммерческих знаний» (СПб., 1895); «Высшие учебные заведения в Западной Европе» (СПб., 1900) и др.

¹³ См.: *Григорьев С.С.* Международный конгресс по коммерческому образованию в Венеции. СПб., 1899.

Это был уже пятый по счету конгресс, в работе которого приняли участие 660 членов не только из Европы, но и из Южной и Северной Америки, Японии и даже Египта.

В программу работы конгресса были внесены пять основных вопросов:

1. Цель, пределы и организация среднего коммерческого образования. Его отношение к общему начальному обучению и к специально коммерческому высшему образованию.
2. Как следует организовать обучение иностранных языков в коммерческих учебных заведениях, средних и высших.
3. Каковы результаты практических занятий в так называемых образцовых конторах (бюро). Каким способом следовало бы поставить эти конторы в средних и высших коммерческих училищах для достижения наилучших результатов.
4. Польза стипендий, выдаваемых для посылки и пребывания за границей, и наилучший способ их назначения.
5. Участие представителей из лиц, заведующих коммерческим образованием, в высших советах торговли.

В своем отчете автор отмечает, что большинство вопросов касается частных, при этом ряд проблем, требующих международного обсуждения остался за повесткой конгресса. Например, вопрос подготовки учителей специальных предметов для коммерческих училищ, а также вопрос развития высшего коммерческого образования, которым активно интересуются не только в России, но и в Англии и Германии.

Однако если высшее коммерческое образование в Европе имело уже свою историю и традиции, то постановка низшего и среднего коммерческого образования была как раз новым явлением. Новым это явление было и для России, хотя после принятия 15 апреля 1896 г. «Положения о коммерческих учебных заведениях» этот вид обучения уже имел двухлетнюю историю.

Основной интерес на конгрессе вызвал вопрос относительно того, считать ли низшее коммерческое образование самостоятельным уровнем образования или это этап в подготовке к получению образования среднего уровня, что позволяет претендовать на занятие более высокой должности в коммерческом деле.

В ходе обсуждения выявились различия в постановке этого уровня образования в разных странах. Во Франции и Бельгии, например, низшие коммерческие школы преследовали исключительно одну цель вооружить своих учеников как общими, так в особенности и специальными познаниями, которые могут быть востребованы от них в будущей торговой деятельности. Курс низших школ там был установлен вне всякой связи с курсом средних коммерческих учебных заведений, поэтому переход из одних школ в другие без особой и довольно трудной подготовки был невозможен.

В Германии, Швеции и Норвегии такого резкого разграничения между задачами низшей и средней школы не проводили. Хотя в этих школах на первом месте также стояла подготовка к практической работе, но для слушателей этих школ имелась возможность прослушать ряд предметов курса средней школы. Как правило, такая возможность предоставлялась не сразу после окончания низшей школы, а через определенное время и после получения некоторого практического опыта. С этой целью в не-

которых средних коммерческих училищах устраивались особые отделения, куда допускались лица, занятые службой в торговых учреждениях, но предварительно окончившие низшие торговые школы.

Несмотря на бурное обсуждение вопроса, единого подхода на конгрессе так и не было выработано. Часть делегатов рассматривала низшие коммерческие школы как уровень общего начального образования и не более, а вторая часть все-таки считала этот уровень образования отдельным с точки зрения получения навыков практической работы. По сути, по второму пути пошло и российское законодательство, которое выделяло коммерческие школы, как особую форму образования.

Второй вопрос, который активно обсуждался на конгрессе, касался преподавания иностранных языков. Отмечалось, что иностранные языки в торговой деятельности имеют весьма серьезное практическое значение, особенно в условиях, когда коммерческие сношения с иностранными фирмами сделались необходимыми не только в крупных, но и в средних, а иногда и в очень небольших предприятиях. Однако до последнего времени новые языки по аналогии с древними в школах служили средством для общего развития учащихся, при этом практические цели часто игнорировались совершенно или ограничивались пониманием легкого текста на изучаемом языке. Такая постановка преподавания иностранных языков из общеобразовательной школы была перенесена и в коммерческую, хотя для последней иностранные языки имели совершенно иное, чисто практическое значение.

Жалобы на недостаточное для практики умение владеть новыми языками оканчивающих курс в коммерческих учебных заведениях существовала во всех странах, и везде они в известной мере были справедливы. Участники

конгресса были едины в том, что преподавание иностранных языков требует коренных изменений. Этот вопрос обсуждался и на предшествующих конгрессах, но только на Венецианском он впервые был внесен как отдельный пункт программы и ему было посвящено значительное количество докладов. Однако существенных улучшений, которые не были бы известны прежде, ни в одном докладе, а также письменном реферате, по мнению С.С. Григорьева, не предложено. Во всех подтверждается важность новых языков в коммерческих сношениях, необходимость возможно большего количества практических упражнений и бесед на изучаемом языке, рекомендуется изучение современного делового языка, грамматики, чтение статей по различным отделам промышленной и торговой деятельности той страны, язык которой изучается, и т.п.

Исключение составляет предложение бельгийских делегатов, которые представили на конгресс словарь торговых терминов на шести европейских языках и предложили членам постоянного комитета дополнить этот словарь терминами, употребляемыми в тех странах, которые они представляют.

По вопросу об организации учебных бюро или образцовых контор при училищах для практического изучения торговых операций и связанных с ними работ по корреспонденции, бухгалтерии, коммерческим вычислениям и т.п. также было представлено несколько печатных и устных докладов. Эти конторы, которые устроены далеко не всех средних коммерческих учебных заведениях, призваны были прививать практические навыки работы в фирме. Однако отношение к этому виду обучения было неоднозначное. Одни считали их весьма полезным и необходимым пособием для полной подготовки к службе в коммерческих предприятиях, другие, наоборот, считали их

совершенно не нужными и даже вредными. Кроме того, в ходе обсуждения выявились существенные различия не только между школами различных государств, но даже между школами одной страны. Поэтому конгресс не признал возможным вынести какое-либо определенное заключение об образцовых конторах при коммерческих училищах.

Еще один вопрос, который обсуждался на конгрессе и представлял интерес для развития коммерческого образования в России, касался заграничных командировок для обучающихся или окончивших курс в коммерческих училищах. Эта практика широко была представлена в Бельгии, Франции и Германии. Например, в Бельгии высылали обыкновенно во внеевропейские страны, преимущественно в колонии. Цели этих командировок были разные. В одном случае, например, практиковались командировки с целью изучения иностранной торговли и дополнения образования, с тем, чтобы потом учесть полученный опыт на родине, причем не только при работе в конкретной фирме, но и в качестве преподавателя в коммерческом училище. Другие отправлялись ради устройства собственных дел (т.е. открытия собственного бизнеса). С этой целью в первое время они служили в какой-нибудь местной фирме, присматривались и изучали положение различных предприятий, а уже затем открывали свое дело.

Конечно, чтобы эти командировки имели успех, они должны были финансироваться. Бельгия, например, при посредстве стипендиатов значительно усилила свою торговлю, поскольку молодые коммерсанты, устраивая свои предприятия, служили посредниками между местными торговцами и промышленниками и бельгийцами, и тем самым усиливали сбыт бельгийских изделий и организо-

вывали доставку на родину наиболее выгодных импортных продуктов.

Выбор кандидатов на стипендии, предъявляемые к ним требования, обязательства, которые они должны выполнять за границей, размер выдаваемых стипендий, все это влияло на успешность пребывания молодых людей за границей, и составляло предмет тщательного изучения. На конгрессе звучали разные предложения по развитию этой деятельности. Высказывались предложения по организации взаимных обменов стипендиатов между отдельными странами, таким образом, чтобы молодые люди, имеющие хорошие рекомендации и солидную подготовку, могли бы жить в семьях чужой страны, что позволило бы им ближе и лучше ознакомиться с жизнью, языком и нравами чужого народа.

Высказывались предложения, что для выбора стипендиатов, вместо существующего особого экзамена, было бы полезно требовать соответствующую рекомендацию от Совета коммерческого училища, а главное, опыт практической работы после окончания обучения.

Европейский опыт зарубежных стажировок достаточно активно использовался российскими учебными заведениями, правда, в основном в коммерческих вузах.

Такая практика существовала в Киевском коммерческом институте, когда студенты выпускных курсов направлялись в заграничные командировки с научной целью. Впервые подобная практика была предпринята в 1911 г. Для этой цели из бюджета вуза была выделена специальная сумма в 3 тыс. руб., от командированных требовалось знание соответствующих иностранных языков, предварительная литературная подготовка и определенные практические навыки. Командировку получили 20 человек, которые выехали в Германию, Швецию, Анг-

лию, Швейцарию, Францию, Турцию, Сирию, Персию, в Болгарию и Румынию и даже в Японию¹⁴.

Итогом командировки должен был стать доклад объемом 35–40 печатных страниц с таблицами, графиками, фотографиями, списком использованной литературы, включающей 20–30 наименований, в том числе на иностранных языках. При этом главной целью командировок было не столько знакомство с конкретной страной, сколько изучение ее современного экономического положения и видов на будущее русского экспорта в эти страны, – т.е. командировки и отчеты по ним имели ярко выраженное практическое значение, причем это не было разовым явлением. Например, в 1913 г. за границу и на окраины России были командированы 14 слушателей Киевского коммерческого института. География зарубежных командировок включала не только такие страны, как Германия, Персия, Австро-Венгрия, Япония, Франция, Италия, Монголия, Болгария, Сербия, Турция и США, но и отдаленные российские регионы: Хабаровск, Ферганская область, Приамурский край.

Задания, которые получали слушатели, касались изучения техники торговли, товарообмена между Россией и другими странами, страховой статистики, развития добывающей промышленности, состояния местных рынков и т.п. Что касается отчетов слушателей, то наиболее содержательные из них публиковались полностью. Отчеты представляли из себя достаточно подробное эссе, в котором в свободной форме автор описывал свое путешествие, но при этом содержали подробный анализ тех вопросов, которые являлись целью командировки. Отчеты, как

¹⁴ См.: Отчеты о заграничных командировках слушателей Киевского коммерческого института в 1910/11 учебном году и представленные ими доклады. Киев, 1913. IX, 256 с.

правило, включали статистический материал и заканчивались конкретными рекомендациями, направленными на улучшение или развитие той или иной формы экономического сотрудничества между Россией и конкретной страной.

Например, слушатель Слочевский, который изучал вопрос об экспорте куриных яиц из России в Германию, приводит статистические сведения о развитии российского экспорта за 5 лет (с 1903 по 1907 г.), с указанием объемов и стоимости этого экспорта. Кроме того, он анализирует состояние дел в тех российских губерниях, которые являются основными производителями яиц и оценивает работу Петроградской яичной биржи. В работе также содержатся сведения об основных портах, через которые осуществляется российский экспорт, и главных пунктах яичной торговли в Германии. Работа содержит интересные сведения, связанные с технологией и спецификой этой торговли. В заключении автор анализирует недостатки и формулирует свои рекомендации по развитию российского яичного экспорта и повышению его конкурентоспособности¹⁵.

Изучение материалов Венецианского конгресса свидетельствуют о том, что проблемы развития коммерческого образования как среднего, так и высшего носили не только национальный, но и общеевропейский характер, и Россия в условиях развертывания экономической модернизации активно изучала и осваивала этот опыт.

Хотя российское коммерческое образование, как система начинает реально складываться только в конце XIX в., причем в отличие от Европы в России большее развитие получили именно формы низшего и среднего

¹⁵ Отчеты о зарубежных командировках студентов Киевского коммерческого института. Вып. III. Киев, 1915. С. IX–XVI.

обучения, но это совсем не означало, что российское купечество не мечтало и не стремилось к открытию высших коммерческих учебных заведений. Тенденция насадить высшее коммерческое образование достаточно последовательно проявлялась в деятельности российского купечества. Московское купечество уже в 1810 г. пытается создать Академию коммерческих наук. Одесские купцы желают поднять торговлю края при помощи тоже высшего заведения и в 1850-х годах усиленно хлопочут об учреждении в Одессе коммерческого института, имея в виду подготовить деятелей, которые могли бы усилить и развить экспортную торговлю этого города, получившего еще в 1801 г. статус порто-франко (открытый порт) по всему Средиземноморью.

В проекте устава, принятого в 1888 г., указывалось, что одесское коммерческое училище, учрежденное в память императора Николая I одесским купечеством, преобразуется в высший коммерческий институт с целью давать общее и специальное образование, служащее к приобретению технических познаний по всем отраслям коммерции¹⁶.

Предусматривалось, что Одесский коммерческий институт будет находиться в ведении Министерства народного просвещения и состоять из двух отделений: а) отделения общеобразовательных наук и б) отделения специально-коммерческих наук.

Отделение общеобразовательных наук в составе четырех классов, с годичным курсом в каждом, должно было давать общее образование, но приспособленное к практическим потребностям торгового класса.

¹⁶ См.: Устав высшего коммерческого института в Одессе: (проект). Одесса, 1888. С. 3.

Специальное отделение института также должно было состоять из четырех классов: двух низших и двух высших, с годичным сроком обучения в каждом. При этом низшие классы этого отделения должны были давать общее и специально-коммерческое образование средней степени, а на двух последних курсах учащиеся собственно и получали высшую техническую (теоретическую и практическую) подготовку к коммерции¹⁷.

Источниками содержания коммерческого института должны были быть: 1) ежегодные взносы, установленные одесским купечеством; 2) плата за обучение; 3) частные пожертвования; 4) разные доходы, приносимые за счет использования принадлежащим институту имуществом¹⁸.

Педагогическую деятельность в институте должны были осуществлять преподаватели, получившие высшее коммерческое образование в одном из специальных заведений, как русских, так и заграничных, и удовлетворительно выдержавшие конкурсное испытание по избранной специальности по особой программе в Педагогическом совете института. При этом от преподавателей, которые должны были читать специальные дисциплины, требовался не только диплом об успешном окончании полного курса высшего коммерческого заведения, но и практическая работа в течение нескольких лет в русских или заграничных торговых или банковских учреждениях¹⁹.

Наконец, лица, успешно окончившие высшие курсы специального отделения института, получали диплом на звание кандидата коммерции, который давал: а) право личного почетного гражданства, б) право государственной службы по счетной и бухгалтерской части во всех

¹⁷ Там же. С. 3–4.

¹⁸ Там же. С. 4.

¹⁹ Там же. С. 19–20.

правительственных и общественных учреждениях и в) право на льготы по отбыванию воинской повинности наравне с лицами, окончившими полный университетский курс²⁰.

Учебный план института включал всего 32 предмета, в том числе 22 из них читались в VII и VIII семестрах. Общий часовой объем аудиторных занятий составлял примерно 500 часов²¹.

Конечно, в таком объеме получить полноценное высшее образование вряд ли представлялось возможным, скорее это можно назвать дополнительным образованием повышенного уровня, получаемым в рамках коммерческого училища. Тем не менее, налицо было желание одесского купечества выйти за рамки низшего и среднего коммерческого образования, что являлось общеевропейской тенденцией. Однако этот проект устава не был утвержден в Министерстве народного просвещения и Одесский коммерческий институт так и не состоялся.

С теми же целями и почти одновременно купцы города Риги учреждают у себя высшее коммерческое училище, которое тоже нельзя рассматривать как вуз в полном смысле слова. Скорее он давал повышенный уровень средне-специального образования, поэтому не случайно одно из первых коммерческих отделений, которые были открыты при государственных вузах по решению С.Ю. Витте, было открыто как раз при Рижском политехникуме, поскольку для этого уже имелись соответствующие преподавательские кадры и сформировались соответствующие потребности в экономике региона.

Коммерческое образование, получаемое в этом учебном заведении, ничуть не уступало тому, какое давали

²⁰ Там же. С. 40.

²¹ Там же. С. 43.

высшие школы коммерческого образования во Франции, в Голландии и в других европейских странах. В Рижском политехникуме преподавались только специальные предметы, т.к. в число учащихся принимались лишь окончившие шесть классов общеобразовательных учреждений. Наряду с широкой постановкой преподавания основательно велась и практическая подготовка учащихся к их специальной деятельности. Рижское политехническое училище делилось на восемь отделений, из которых коммерческое имело трехлетний курс. Читались в нем: коммерческая география и статистика, коммерческая арифметика, конторское дело и счетоводство, политическая экономия, наука о финансах, энциклопедическая химия, история торговли, история народного хозяйства, торговое, вексельное, морское право, товароведение, энциклопедическая физика и коммерческая практика.

Если рассматривать Европу в целом, то формы коммерческого образования, которые возникали в разных странах, развивались самостоятельно и отличались разнообразием. В 1895 г. в Лондоне была основана школа экономических и политических наук, которая была организована в виде вечерних курсов, главным образом, для служащих в общественных и частных учреждениях и для коммерческих агентов. Отсутствие настоящей академической организации лишало школу почти всякого значения: слушатели не обладали одинаковой степенью подготовки, преподавание не было и не могло быть систематически организовано, по существу эта школа приближалась к типу народных университетов²².

По примеру Лондонской школы в 1904 г. был образован коммерческий факультет при Манчестерском универ-

²² Высшее коммерческое образование на Западе / Совет Съездов представителей биржевой торговли и сельского хозяйства. С. 4.

ситете, предназначенный главным образом к преподаванию экономических наук и получению технических сведений. В этом же направлении развивалось коммерческое образование в Швейцарии, где при Цюрихском университете в 1903 г. был образован «Факультет юридических, политических и коммерческих наук». Преподавание на коммерческом отделении носило чисто университетский характер и включало в себя экономические, юридические и собственно коммерческие дисциплины, а также курсы по специальным вопросам.

В Бельгии коммерческое образование учреждается специальным декретом от 11 мая 1901 г., когда на университеты в Льеже и Генте была возложена обязанность ввести коммерческие курсы и выдавать диплом бакалавра. В обоих университетах коммерческое преподавание было организовано при юридических факультетах на особых отделениях, называвшихся в Генте – «Отделением политических, социальных, административных, консульских и коммерческих наук», а в Льеже – «Отделением высшего преподавания консульских и коммерческих знаний». При этом в течение первых двух лет на этих факультетах главное внимание уделялось юридическим наукам, а также технико-коммерческим²³. По сути это было классическое университетское образование, лишь внешне, а не по существу, обозначенное как коммерческое.

Самым старым коммерческим институтом в Италии являлся Венецианский коммерческий институт, учрежденный в 1868 г., и Государственная высшая школа прикладных коммерческих наук в Генуе (1884 г.). Выпускники этой школы в основном занимали административные должности в промышленности, на транспорте и в торговле – 37,7%, а также являлись владельцами или совладельцами коммерче-

²³ Там же. С. 6.

ских фирм – 26%, а в целом за 20-летний период существования Генуэзской школы (с 1886/87 по 1901/11 г.) в коммерческой деятельности было занято 86% выпускников²⁴.

В начале XX в. коммерческое образование в Италии приняло университетский характер с учреждением коммерческого университета «Луиджи Боккони», основанного в 1902 г. в Милане. Особенностью этого университета было то, что ему удалось совместить общее преподавание с возможностью для слушателя специализации в областях, составляющих главный объект его будущей деятельности. В программу университета, главным образом в течение первых двух лет, входили общие предметы, обязательные для всех слушателей. В течение следующих двух лет к ним присоединялись другие специальные курсы, по отдельным вопросам общего курса экономических наук, имевших значение для практического применения знаний.

Специальные курсы были посвящены рассмотрению отдельных экономическо-коммерческих учреждений и проблем, причем чтение велось по строго научному аналитическому методу. Эти курсы были обязательны для студентов в том смысле, что последние должны были посвящать некоторым из них определенное число часов в неделю, но эти курсы также были и не обязательны в том смысле, что каждый студент мог выбрать из читаемых курсов те, которые показались ему более подходящими для его специальности. Это право выбора специальных курсов было предоставлено слушателям отчасти из тех соображений, что прослушать их все каждому студенту представляется физически невозможным, а также потому, что в последние годы пребывания в университете юноша уже находится на пороге намеченного им жизненного пу-

²⁴ *Мадей Ч.А.* Высшие коммерческие школы в Италии. Киев, 1917. С. 27.

ти. Для него будут, поэтому, большой поддержкой специальные и профессиональные курсы, читаемые по строго научному методу²⁵.

В число действительных слушателей университета с 1902 по 1912 г. записалось 818 человек, при этом за счет коммерческих фирм, банков, торговых палат и частных лиц в университете ежегодно учреждалось 175 стипендий, рассчитанных на 4 года, т.е. на весь период обучения²⁶.

Таким образом, если в начальный период становления высшего коммерческого образования в Европе преобладающим являлось стремление сделать его частью университетского образования, что диктовалось, не в последнюю очередь, соображениями экономии средств, как слушателей, так и спонсоров. Однако со временем в различных европейских странах начинает формироваться мнение, что высшая торговая школа, наряду с университетом и высшей технической школой, должна быть рассматриваема как самостоятельное образовательное учреждение, поскольку она преследует свои специальные цели.

На рубеже XIX–XX вв. в европейских странах приходит понимание, что высшая торговая школа «...должна развивать торговые науки ради них самих, т.е., заняться высшим преподаванием торговых наук, давать лицам, работающим в различных областях торговли и торговых сношений, то высшее образование, которого до сих пор они не могли получить ни в средней, ни в высшей школе, ни тем более на практике»²⁷.

²⁵ Высшее коммерческое образование на Западе / Совет Съездов представителей биржевой торговли и сельского хозяйства. С. 8–9.

²⁶ *Мадей Ч.А.* Высшие коммерческие школы в Италии. С. 41–43.

²⁷ Там же. С. 14–15.

4.3. Особенности коммерческого образования в Германии

Наибольшее распространение среди европейских стран высшая коммерческая школа получила в Германии. Хотя этот процесс, в отличие от других европейских стран, здесь начался сравнительно поздно, лишь во второй половине XIX в. Дело в том, что среди немецкого купечества долгое время преобладало мнение, что для успехов в торговле нужна лишь практическая школа жизни. Тем не менее, постепенно в коммерческих кругах возобладала другая точка зрения: «Нельзя быть хорошим руководителем торгового предприятия, не зная сложного механизма финансовых и экономических организаций не только своей родины, но и других стран, не понимая значения законодательной регламентации, не умея следить за тенденциями развития, одним словом – необходимо быть человеком с широким образованием, сведущем и в праве, и в политической экономии, и в сфере технологии, соприкасающейся с торговой профессией»²⁸.

Однако единого подхода относительно того, какой должна быть новая коммерческая школа, не существовало. Эта идея обсуждалась не только непосредственно в торгово-промышленных кругах, но в научной среде. Уже в самом конце XIX в. на конференции в Берлине, посвященной вопросам коммерческого образования, многие участники высказывались в том смысле, что «...для купца важнее всего практическое ознакомление с его специальностью, основательная же научная подготовка – больше декоративный придаток. Другие соглашались, что расширение научных знаний полезно и для практической дея-

²⁸ *Иоллос Г.Б.* Высшие школы коммерческих наук в Германии. [СПб., 1901]. С. 4.

тельности, но они не находили нужным создавать для этого особые учебные заведения: достаточно существующих университетов и технических школ, при которых можно учредить коммерческие курсы»²⁹.

Отсутствие единых подходов к организации коммерческого образования привело к тому, что на рубеже XIX–XX вв. в Германии сформировалось несколько типов высших коммерческих учебных заведений.

Первый тип был представлен курсами, функционировавшими при высших технических учебных заведениях, где коммерческие науки преподавались в равной пропорции к техническим и естественнонаучным дисциплинам. Такого типа учебное заведение было открыто в Аахенском политехникуме и достаточно широко было представлено в России на примере Рижского политехникума и позднее Санкт-Петербургского политехнического института, на базе которого С.Ю. Витте учредил первое в России коммерческое отделение. Эти учебные заведения сложно назвать полностью самостоятельными, скорее это были коммерческие и технические отделения, с преобладанием последних, при технических вузах.

Высшие учебные заведения второго типа хотя и являлись юридически самостоятельными, по сути, также были частью, как правило, не технических вузов, а классических университетов. Коммерческие дисциплины в этих вузах преподавались специалистами из состава преподавателей коммерческих училищ, а общеобразовательные курсы, такие, как история, философия и др., читались профессорами университета. Понятно, что это делалось в основном из соображений экономии, поскольку ряд предметов читался в университете или в политехникуме, а специальные – в самой школе. Однако позднее такое

²⁹ Там же. С. 8.

устройство высшей коммерческой школы встретило серьезную критику со стороны академического сообщества. В частности отмечалось, что подобное устройство, безусловно, может обходиться дешевле, но при этом значительно возрастает аудиторная нагрузка преподавателей и у них не остается времени для самостоятельных научных работ, да и сам метод изложения не может быть одинаковым в университете и в специальной школе³⁰.

Ярким примером учебного заведения такого типа является Высшая коммерческая школа в Лейпциге, торжественно открытая в апреле 1898 г. в актовом зале университета. Это было первое высшее коммерческое училище, открытое в Германии. Помимо того, что оно было открыто на базе Лейпцигского университета, еще одной важной особенностью данного учебного заведения являлось его финансирование.

Коммерческое училище было учреждено по соглашению Лейпцигской торговой камеры (палаты) с университетом, причем торговая палата принимала на себя на два года всю финансовую ответственность за это предприятие. Субсидии училищу также были представлены городом Лейпцигом и правительством, которые в течение двух лет обязывались выплачивать ему ежегодно 3 тыс. и 5 тыс. марок соответственно³¹.

Целью высшей торговой школы являлось давать: а) законченное общее и специальное коммерческое образование молодым людям, готовящим себя к коммерческой деятельности; б) должную теоретическую и практическую подготовку готовящимся к преподаванию в торго-

³⁰ См.: *Ант М.* В защиту высшего коммерческого образования: лекция проф. Макса Апта ... // *Коммерческое образование.* 1911. № 6. С. 266–270.

³¹ [*Радциг А.А.*]. *Опыты создания высшего коммерческого образования в Западной Европе.* С. 14.

вых школах. При этом школа должна была заботиться также о доставлении лицам других профессий нужных им сведений по торговому делу. Сюда могли относиться юристы, лица, готовящиеся к службе в консульствах, торговых камерах и т.п.

Школа должна была управляться особым сенатом в состав которого входили: представитель от правительства, представитель от города Лейпцига, представитель Лейпцигской торговой камеры и два члена от нее, три профессора университета, три представителя торговых кругов и директор школы³².

Надо отметить, что хотя председательство на заседаниях сената и принадлежало председателю торговой палаты, но назвать торговые круги, т.е. предпринимателей, подлинными хозяевами школы вряд ли представляется возможным. Влияние правительства, городской администрации и университета не позволяет назвать Лейпцигскую торговую школу в полном смысле самостоятельным коммерческим учебным заведением.

Учебные заведения третьего типа – Франкфуртская академия, существовали совершенно самостоятельно, но имели существенный уклон в сторону управленческих и социальных наук. Как правило, это были учреждения дополнительного образования, предназначенные для подготовки чиновников, заведующих отдельными отраслями государственного хозяйства.

Четвертый тип был представлен учебными заведениями Берлина и Кельна, которые также функционировали самостоятельно и главное внимание сосредоточивали на организации лекций и практических занятий применительно к потребностям коммерции.

³² Там же. С. 15.

По поводу сочетания коммерческого и университетского образования современниками высказывались различные точки зрения. В частности профессор Лейпцигского университета В. Штида в своей Справке, посвященной анализу исторического развития и современного положения вопроса о высшем коммерческом образовании, подготовленной по поручению Министерства торговли и промышленности, отмечал следующее: «В пользу тесной связи высшего коммерческого учебного заведения с университетом можно привести тот довод, что коммерческие науки войдут в соприкосновение с целым рядом разнохарактерных дисциплин, в результате плодотворного взаимодействия следует ожидать расцвета тех и других». И еще: «Широкое общее образование должно предшествовать специальному, иначе грозит опасность запутаться в мелочах. Коммерсант, в качестве носителя культуры, должен вооружиться в университете знаниями, необходимыми для последующей победоносной борьбы. С высшими коммерческими учебными заведениями следует поступить так же, как и с сельскохозяйственными институтами — перенести центр тяжести проблемы в университеты, не довольствуясь их изолированным положением. Университет разносторонен — он выпускает не только специалиста, но прежде всего человека и гражданина»³³.

Однако победила другая точка зрения на развитие коммерческого образования, как образования специального. Отмечалось, что в университете предметы, знание которых весьма желательно для купца, едва затрагиваются; другие же, мало его касающиеся, наоборот, трактуются чересчур подробно. Университетский курс политической экономии, например, уделяет слишком много внимания аграрной по-

³³ Штида В. Историческое развитие и современное положение вопроса о высшем коммерческом образовании за границей. С. 54.

литике и слишком мало — промышленности и торговле; последняя иногда совершенно не затрагивается.

Примерно такая же ситуация с юридическими дисциплинами. Так, практические занятия по торговому праву рассчитаны, прежде всего, на юристов, а не на купцов, которые, конечно, затевая процесс, никогда не будут в состоянии обойтись без помощи профессионального юриста. В общем, как отмечалось, «цели научного преподавания не сходятся с целями практической коммерции»³⁴.

В результате правильной была признана самостоятельная организация высшей коммерческой школы, поскольку только при этом условии школа может со временем выработать свой собственный профессорско-преподавательский коллектив и сможет подготовить как высших коммерческих деятелей для практической работы, так и теоретиков-ученых, занимающихся научной теорией коммерции.

В этой связи представляет несомненный интерес постановка образования во Франкфуртской академии социальных коммерческих наук, открытой в 1901 г. Уже упоминавшийся профессор Лейпцигского университета В. Штида в своей справке отмечал, что «Академия не только задается целью служить коммерции и промышленности, но действует по расширенной программе. Задачей ее является предоставить служащим в правительственных и общественных учреждениях, юристам и представителям других интеллигентных профессий возможность заняться изучением политико-экономических, юридических и социально-политических наук»³⁵.

Под этой расплывчатой формулировкой подразумевалось, что Академия ставит перед собой три цели: прежде

³⁴ Там же. С. 54–55.

³⁵ Там же. С. 25.

всего, познакомить купцов и промышленников со всем тем, что доступно теоретическому изучению в области коммерческого дела.

Далее, она ставит цель распространить политико-экономические и государственно-правовые познания среди государственных служащих и ученых.

И, наконец, Академия стремится к тому, чтобы ввести слушателей в курс социальных отношений, и главным образом, рабочего вопроса³⁶.

Таким образом, Академия ставила перед собой целый комплекс задач, направленных на то, чтобы дать законченное образование во всех указанных направлениях. Поэтому она принимала в число слушателей не только молодых людей с общим девятилетним образованием, только что окончивших учебные заведения, но и людей, работающих в торговле и промышленности, т.е. практиков, а также женщин.

Подобный подход способствовал тому, что число записавшихся в слушатели постоянно увеличивалось. Если в первом семестре 1901/1902 г. в академии обучалось всего 36 человек, то в зимнем семестре 1905/1906 г. их число возросло до 169. Общее же число посещающих, включая вольнослушателей, доходило в летнем семестре до 400–480, а в зимнем – до 650–1660 человек³⁷.

Одним из ведущих коммерческих учебных заведений в Германии являлась высшая коммерческая школа, открытая в 1906 г. в Берлине. Эта школа отличалась от всех других германских школ тем, что она существовала исключительно на средства купеческого сословия и не поддерживалась Министерством торговли и промышленности.

³⁶ Там же. С. 25.

³⁷ Там же. С. 26.

В основу же учебного плана, как и во Франкфуртской академии, были положены так называемые коммерческие науки: бухгалтерия и коммерческие вычисления. Кроме того, в учебном плане большое место занимают теоретические дисциплины, которые, тем не менее, расширяют объем знаний, необходимых для коммерческой деятельности: политическая экономия и законоведение, а также экономическая география и история, занятия по естествознанию – физика и химия, обучение иностранным языкам, прежде всего французскому, английскому, испанскому и русскому.

Наконец, в удовлетворение общим запросам читаются лекции по философии, истории литературы и искусству.

Естественно, для реализации такой программы требуется адекватный профессорско-преподавательский состав, который в этой школе насчитывает 8 доцентов по основным предметам и не менее 29 по дополнительным. К этому числу необходимо добавить так называемых руководителей, а по сути тьюторов по некоторым практическим занятиям, в частности по каллиграфии, стенографии, рисованию и т.д.³⁸

Таким образом, в начале XX в. в Германии насчитывалось около 1 тыс. учебных заведений различных типов, в которых преподавались коммерческие дисциплины. Высших коммерческих школ насчитывалось всего шесть (Берлин, Кельн, Франкфурт на Майне, Мюнхен, Лейпциг и Маннгейм), в которых в 1911/12 учебном году обучалось 11 886 (в том числе 2496 женщин)³⁹.

³⁸ Там же. С. 27–28.

³⁹ Обзор развития, организации и деятельности С.-Петербургских высших коммерческих, счетоводных и железнодорожных курсов М.В. Побединского (1897–1914 гг.). СПб., [1914]. С. 10.

При этом необходимо отметить, что коммерческие школы в Германии открывались в основном за счет частной и общественной инициативы. Главную роль в этом процессе играл Союз коммерческого образования, основанный в 1895 г., в который входили многие представители торговых палат, купеческих обществ и городов. Особенно отмечались заслуги этого союза в области распространения и осуществления идеи высшего образования.

4.4. Становление коммерческого образования во Франции

Одним из первых в Европе, начало высшему коммерческому образованию было положено во Франции, когда в 1820 г. была открыта «Высшая коммерческая школа» (*École supérieure de commerce*), которая, тем не менее, до 1880-х годов практически оставалась единственной, поскольку коммерческое образование не пользовалось вниманием правительства. Организация коммерческих школ была всецело делом частным и велась некоторыми купеческими палатами, частными обществами и отдельными предпринимателями. В частности Высшая коммерческая школа была выкуплена в 1869 г. Торговой палатой и перешла под ее опеку. При посредничестве Торговой палаты было выстроено новое здание, которое обошлось в 2 млн. франков, притом собственно город Париж внес на это дело только 60 тыс. франков⁴⁰.

Изменения происходят только во второй половине 1880-х годов. Поражение во Франко-Прусской войне заставило правительство обратить внимание на положение

⁴⁰ *Штида В.* Историческое развитие и современное положение вопроса о высшем коммерческом образовании за границей. С. 32.

национальной торговли и промышленности. Мысль, что успехи национальной промышленности и торговли как на внутреннем, так и на внешних рынках в значительной мере зависят от развития в стране промышленного и коммерческого образования, а также от правильной его постановки, становится руководящей мыслью правительственных действий в учебном деле⁴¹.

Главная задача коммерческой школы заключалась в том, чтобы дать молодым людям такой объем знаний, который они могли с успехом применить не только в организации торговых, но и крупных промышленных предприятий, причем не как инженеры, а именно как администраторы и руководители торгово-промышленных предприятий, т.е. управленцы высшего звена, а также занимать некоторые специальные должности на государственной службе. В наибольшей мере этим задачам отвечала Высшая коммерческая школа в Париже.

Исходя из необходимости решения поставленной задачи принимались и соответствующие учебные программы, к разработке которых помимо профессуры вузов активно привлекались представители промышленности и торговли. Главная цель коммерческого образования заключалась в том, чтобы дать слушателям настолько полные знания, чтобы они, по окончании курса, могли составить себе ясную картину о положении не только внутренней торговли и промышленности, но и о влиянии на нее международного рынка, а также условий международной торговли, тарифов, транспортирования, страхования и т.п.

⁴¹ Григорьев С.С. Коммерческое образование во Франции и постановления международных конгрессов по профессиональному образованию о развитии и распространении коммерческих знаний. СПб., 1895. С. 1-2.

В Высшей коммерческой школе курс обучения был рассчитан на три класса, по году обучения в каждом. В первый класс (подготовительный) принимались лица не моложе 15 лет, получившие образование в средней школе. В основу курса было положено изучение торговых операций и связанных с ними знаний. Теоретическое обучение дополнялось в значительной степени практическими занятиями и конференциями. Во втором и особенно в третьем классе преподавались предметы высшей школы по вопросам коммерции, а также экономическим, финансовым и юридическим дисциплинам. При этом главная задача преподавания заключалась не в том, чтобы дать полное изложение избранных наук, а развить, научно обосновать и разъяснить специфику торгово-промышленной жизни и связанных с ней учреждений. Теоретические отделы вводились лишь постольку, поскольку они были необходимы для установления общей логической связи изложения⁴².

Эта школа послужила образцом для открытия еще шесть новых школ, но только в 1890 г. она была официально признана правительством и ее выпускники получили право пользоваться государственными льготами, в частности отсрочкой по отбыванию воинской повинности.

Таким образом, назначение школы, согласно ее уставу, заключалось в том, чтобы давать необходимую подготовку и соответствующие знания будущим коммерсантам, банкирам, заведующим различными отделами торговых и промышленных предприятий, а также руководителям соответствующих консульских отделов. Особенностью школы являлось то, что преподавание в каждом классе носило законченный характер, поэтому ученики после окончания каждого класса получали не отрывочные зна-

⁴² *Его же*. Высшие учебные заведения в Западной Европе. С. 14.

ния по разным предметам, а образование определенного уровня, которое позволяло начать практическую деятельность.

Все коммерческие учебные заведения во Франции, как и в России, были подчинены исключительно Министерству торговли и промышленности⁴³. При министерстве был создан Высший совет по техническому и коммерческому образованию и постоянная комиссия этого совета. Собственно в недрах министерства и была разработана основная законодательная база по коммерческому образованию. В частности: Положение о новом типе практических коммерческих и промышленных школ; Положение о высших коммерческих училищах и о правах учащихся в них; Положение о преподавателях коммерческих и промышленных школ; Программы и правила экзаменов для лиц, желающих получить право преподавания в этих школах; и т.д.

К концу XIX в. во Франции сформировались четыре основных типа коммерческих учебных заведений:

1. Коммерческие отделения при высших начальных школах.

2. Практические коммерческие и промышленные училища.

3. Профессиональные школы (близкие к российским коммерческим училищам, но более специализированные и ориентированные к практическим нуждам).

4. Высшие коммерческие училища⁴⁴.

⁴³ В России Министерство торговли и промышленности было выделено из Министерства финансов в 1906 г. и оно стало курировать все коммерческие учебные заведения, которые до этого находились в ведении Министерства финансов.

⁴⁴ Григорьев С.С. Высшие учебные заведения в Западной Европе. С. 15.

При этом надо отметить, что всем окончившим высшие коммерческие училища правительство предоставляло льготы по отбыванию воинской повинности (один год службы вместо трех) наравне с теми, кто заканчивал государственные высшие учебные заведения, а также устанавливало единый порядок приемных и выпускных экзаменов и контроль над ними. Это было важным отличием, поскольку в России закон о высшем коммерческом образовании, уравнивший в правах слушателей и преподавателей высших коммерческих учебных заведений с государственными вузами вступил в силу только 3 июня 1912 г., когда Николай II подписал новые уставы Московского и Киевского коммерческих институтов. Отсутствие льгот для учащихся коммерческих вузов, безусловно, сдерживало развитие этого сектора высшего образования в России.

Еще одним важным отличием французской высшей коммерческой школы от российской, по мнению С.С. Григорьева, являлось содержание преподаваемых курсов и общий характер преподавания⁴⁵.

Если в российских учебных заведениях традиционно много времени уделялось изучению общеобразовательных предметов, то во французских вузах эти предметы практически отсутствовали. Поэтому французские слушатели больше времени уделяли специальным курсам и успевали усвоить их гораздо основательнее. При этом даже в преподавании специальных предметов в российских вузах, как отмечал автор, преимущественно, а иногда и исключительно лекторы останавливались на общих поняти-

⁴⁵ *Его же.* Коммерческое образование во Франции и постановления международных конгрессов по профессиональному образованию о развитии и распространении коммерческих знаний. С. 84–86.

ях и теориях с тем, чтобы расширить кругозор и развитие учеников.

Кроме того, преподавание велось обыкновенно людьми, стоящими в стороне от торгового и промышленного дела, и поэтому носило преимущественно теоретический характер; практическое же ознакомление учеников с предметами их будущей деятельности оставалось без должного внимания. Что касается французских высших коммерческих училищ, то здесь теоретические научные сведения были введены в курс настолько, насколько это было необходимо для понимания устройства и деятельности торговых учреждений и общего положения торговли в стране. Главное же внимание во всех предметах обращалось на ознакомление учеников с приложениями этих сведений к практике, а также сообщению им практических познаний, необходимых в торговом деле.

Наряду с высшими коммерческими школами, которые имели непосредственное отношение к торговле, во Франции функционировали высшие школы, которые впрямую не имели отношения к бизнесу, но для желающих в значительной мере восполняли его отсутствие. Такой являлась Свободная школа политических наук (*École libre des sciences politiques*), которая состояла из четырех отделений: административного, дипломатического, экономического и финансового и общего. Среди многочисленных курсов, преподаваемых в этих отделениях, имелось много таких, в особенности на экономическом и финансовом отделении, которые вполне отвечали потребностям коммерсанта; таковы, например, политическая экономия, финансовые системы главнейших государств, внешняя торговля и таможенное законодательство, коммерческая география и статистика, торговое, морское и международное

право, банковское дело и т.п. Кроме лекций в школе видное место было отведено практическим занятиям.

Школа поставила себе целью научно и практически подготовить деятелей по различным сферам государственной службы и на протяжении всей своей деятельности (более 30 лет) она выполняла эту задачу, но на рубеже XIX–XX вв. школа раздвинула рамки своей работы и начала готовить к службе в банковских и больших торгово-промышленных предприятиях лиц, которые могли бы с успехом исполнять обязанности руководителей или заведующих теми или другими отделами названных предприятий. Принимаясь за новое дело, школа руководствовалась не в последнюю очередь тем, что «лица, стоящие во главе крупных кредитных учреждений, легко находят себе рабочие силы для текущих дел. Гораздо труднее найти им сотрудников высшего порядка для предварительных работ по организации и приведению в движение крупного дела. Из среды служащих такие сотрудники хотя и могут выработаться, но это дело случая, потому что их деятельность требует иной школы, чем будничная работа в конторе. Чтобы схватить и уразуметь задачи руководителя дела и разработать их самостоятельно в деталях, для этого требуется образование, которое не было бы так отвлечено, как университетское, и так конкретно, как получаемое в коммерческих училищах; оно должно быть доступнее первого и разнообразнее второго»⁴⁶. Именно для достижения этой цели при школе было открыто особое коммерческое отделение, в котором все работы как по содержанию, так и по приемам исполнения были приспособлены к уяснению и разрешению тех вопросов, какие могут встретиться учащимся в их будущей деятельности.

⁴⁶ Григорьев С.С. Коммерческое образование в России и его нужды: (ист. очерк). [СПб., 1898]. С. 40–41.

На рубеже XIX–XX вв. во Франции работали семь высших коммерческих школ, из них две в Париже и по одной в Руане, Лионе, Марселе, Гавре и Бордо. Все они были открыты после 1871 г.

Помимо Германии и Франции высшие коммерческие школы успешно работали и в других европейских странах. В частности, в Италии были открыты четыре высших коммерческих школы, стоящих наравне с университетами, в Бельгии – два высших коммерческих учебных заведения. В Лондоне, помимо семи средних и низших коммерческих училищ, в 1895 г. при поддержке торговой палаты была открыта Высшая школа экономических и политических наук. Коммерческие учебные заведения были открыты в Австрии, Венгрии, Швейцарии, Швеции и других странах Европы.

Глава 5

ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЕВРОПЕЙСКОГО И РОССИЙСКОГО КОММЕРЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

5.1. Проблемы финансирования коммерческих школ в Европе и в России

Важным отличием российского коммерческого образования от Запада являлась проблема финансовой поддержки коммерческих школ. Даже после официального разрешения, государство не очень охотно поддерживало частную и общественную инициативу по созданию независимых учебных заведений. Из массы предложений об устройстве неправительственных вузов, создаваемых полностью или частично на средства торгово-промышленных объединений, земств, городских органов самоуправления, частных лиц, правительство удовлетворяло далеко не все. Вопрос об открытии таких вузов выносился на основе тщательной проверки дееспособности кредиторов (отвергались проекты, требовавшие государственных дотаций). Положительное решение, как правило, сопровождалось указанием на то, что выпускники таких учебных заведений помимо свидетельства о прослушании курса, не имеют никаких служебных и сословных прав.

Тем самым устанавливалась юридическая неполноценность высшего образования, полученного в частной и общественной школе. Его обладатели в большинстве как бы не включались в разряд дипломированных специалистов. На вопрос, заданный учредителю и ректору Высших коммерческих курсов в Санкт-Петербурге М.В. Побединскому: «Какие права дает заведение?» – был получен ответ: «Никаких прав, кроме знаний». Поэтому проблема финансирования коммерческого образования являлась одной из основных при учреждении того или иного учебного заведения.

Главным источником финансирования коммерческого образования в России являлась плата учащихся за обучение, которая составляла более 50% бюджета общественных коммерческих учебных заведений и более 90% – частных¹.

В подобной ситуации частному вузу было чрезвычайно сложно решить главный вопрос: создать адекватную задачам высшей школы материально-техническую базу, в первую очередь обзавестись собственными зданиями, что рассматривалось в качестве одной из самых неотложных потребностей всякой высшей школы.

Несколько лучше обстояло дело среди низших коммерческих учебных заведений, которые финансировались чаще всего общественными организациями. В 1897 г. в Киеве было организовано «Общество распространения низшего коммерческого образования» с целью открытия торговых классов для служащих и торговой школы для тех, кто еще готовился к соответствующей службе в торговых и промышленных учреждениях. Общество, кроме

¹ Маслов Ю.Н. Коммерческое образование в России в конце XIX – начале XX веков: автореф. дис. ... канд. ист. наук. Курск, 2001. С. 15.

взносов действительных членов и запасного капитала, получило от фабриканта Н.А. Терещенко 100 тыс. руб. на содержание проектируемых классов и школы, что и позволило начать их деятельность. В Харькове торговая школа и вечерние курсы для торговых служащих содержались за счет Общества приказчиков, такая же ситуация была в Варшаве².

Наиболее активно проблемами коммерческого образования занималось «Московское общество распространения коммерческого образования», образованное в 1898 г. по инициативе председателя Московского биржевого комитета, крупного предпринимателя А.С. Вишнякова. Уже к моменту образования Общества его действительными членами являлись около 200 человек, в основном предпринимателей. Это позволило сформировать капитал в 70 тыс. руб. На эти средства осенью 1898 г. сразу в шести районах Москвы были открыты торговые классы, в которых читалось до 50 курсов по различным предметам. Для руководства Обществом был сформирован постоянный комитет, который состоял из 12 членов, главным образом купцов. Активная деятельность комитета по привлечению новых членов привела к тому, что на 1 января 1902 г. в составе Общества состояло 821 лицо, из которых учредителей – 107, почетных членов – 11 (в том числе министр финансов С.Ю. Витте), действительных членов 424 и соревнователей (кандидатов в действительные члены общества) – 279. Это позволило значительно увеличить средства общества, которые достигли почти 400 тыс. руб.³

² Курнин С.В., Григорьев С.С. Распространение образования среди торговых служащих. Доклады С.В. Курнина и С.С. Григорьева. М., 1897. С. 34–35.

³ Григорьев С.С. Московское общество распространения коммерческого образования. М., 1902. С. 1–4.

Основными учебными учреждениями общества являлись торговые классы, которые действовали в 18 районах Москвы. Всего читалось 132 курса, а число слушателей на 1 января 1902 г. составляло 4688 человек.

В классах преподавался 21 предмет из различных отраслей знаний, включая иностранные языки (в основном немецкий). Иностранные языки изучали более 1 тыс. человек. Кроме языков особой популярностью пользовались курсы, посвященные бухгалтерии, русскому языку и истории. Кроме того, существовали и подготовительные курсы, в основном для неграмотных, где преподавалось чтение и письмо. Надо отметить, что курсы были в основном сориентированы на выходцев из крестьянского и мещанского сословий, которые составляли 72% слушателей, а по роду занятий большинство слушателей занимали должности приказчиков и конторщиков (до 32%).

Более 63% слушателей были молодые люди в возрасте от 15–25 лет, а по размерам заработка преобладали получающие от 100 до 400 руб. в год (до 29%) и вовсе не имеющие постоянного заработка (26%)⁴.

Понятно, что такой разношерстный контингент предполагал значительный отсев слушателей. Кстати в Европе, где внешкольное обучение было поставлено значительно раньше российского, отсев достигал более 50%, что касается классов Московского общества, то здесь отсев за 3 года составил в среднем 44% и наблюдалась тенденция к его сокращению. При этом ряд слушателей продолжали обучение в течение двух-трех лет.

Это, на наш взгляд, достигалось за счет двух факторов:

– Во-первых, курсы максимально учитывали потребности обучающихся. При этом учитывался контингент

⁴ Там же. С. 12–15.

слушателей и их возможность усваивать даваемые знания. С этой целью, например, курс товароведения был разделен на отдельные части, состоявшие из нескольких лекционных блоков (фактически было введено модульное обучение).

– Во-вторых, плата за обучение максимально учитывала возможности потенциальных слушателей. Так, обучающиеся на подготовительных курсах платили в год всего 5 руб., притом содержание торговых классов самому Обществу обходилось до 48 тыс. руб. в год и было для него дотационным⁵.

Главным источником финансирования курсов являлись спонсорские средства. Ежегодно таких средств только от частных лиц привлекалось до 40 тыс. руб., кроме того, Общество получало субсидии от разных учреждений, размеры этих субсидий были самыми разными. Например, Ремесленное и Мещанское общества перечисляли от 100 до 200 руб. в год, Московская городская дума – до 5 тыс. руб., правительство ежегодно выделяло до 10 тыс. руб., доход от членских взносов достигал более 11,5 тыс. руб., взносы почетных попечителей – до 18 тыс. руб. и т.д.⁶

Постановка низшего коммерческого образования в России получила европейское признание. Московское общество распространения коммерческих знаний на всемирной выставке в Париже в 1900 г. получило Гран При за распространение коммерческого образования.

Однако, несмотря на достаточно активную работу по развитию системы коммерческого образования в Москве, число желающих получить хотя бы его основы значительно превышало возможности Московского общества

⁵ Там же. С. 10, 17–20.

⁶ Там же. С. 8–10.

распространения коммерческих знаний. В начале XX в. только в Москве числилось порядка 60 тыс. приказчиков и 36 тыс. так называемых «мальчиков» в торговле, из которых добрая половина были либо малограмотны, либо полностью безграмотны⁷.

Повышенный спрос на получение коммерческого образования делал рынок образовательных услуг чрезвычайно привлекательным для разного рода дельцов. Как отмечал исследователь коммерческой школы М.В. Кечеджи-Шаповалов: «За ничтожный трехмесячный курс, во время которого на скорую руку преподаются счетоводство, коммерческие вычисления, коммерческая корреспонденция и конгломерат знаний в виде торгового законодательства, взимают по 100 руб. с человека, облагая его еще легализованным побором в 7–10 руб. за пресловутые “учебные пособия”. Такие “предприниматели” уже находят возможным, подобно продавцам различных патентованных средств, бросать десятки тысяч рублей в год на широковещательную рекламу, что ложится на каждого питомца школы налогом в 11–12 руб. В результате для иногороднего слушателя 4-х месячное пребывание в коммерческой школе редко обходилось ниже 500 руб.»⁸.

Проблема финансирования касалась не только низшего, но и высшего коммерческого образования. В этом плане наблюдались существенные расхождения между российской и европейской практикой, что особенно наглядно проявлялось на примере организации высшего коммерческого образования.

По мнению Кечеджи-Шаповалова, «нормальное образование не может окупаться платой за право учения; при-

⁷ Кечеджи-Шаповалов М.В. Современное значение коммерческого образования. М., 1905. С. 7.

⁸ *Его же*. О коммерческом самообразовании. СПб., 1910. С. 4–5.

менительно же к высшему образованию такое положение приобретает характер аксиомы: высшая школа, существующая исключительно на взносы слушателей – это чистейший абсурд, в лучшем случае, а в худшем – плохо замаскированная недобросовестность»⁹.

Государство не финансировало высшую коммерческую школу. Основными источниками поступления средств являлись спонсорская помощь и оплата за обучение. Так, Харьковским высшим коммерческим курсам финансовую поддержку оказывал Совет съездов горнопромышленников, а также Харьковское купеческое общество. Эти организации на совместном заседании приняли решение при преобразовании Курсов, на основе Закона от 23 июня 1912 г. в Харьковский коммерческий институт, производить ежегодный сбор с купеческих и промысловых (первых пяти разрядов) свидетельств для материальной поддержки вуза. В результате, уже в 1913 г. первый сбор составил свыше 21 тыс. руб.¹⁰

Планировалось, что средства вуза будут формироваться в основном из двух источников: 1) сбора с купеческих и промысловых свидетельств – в размере около 22 тыс. руб., и 2) сбора за слушание лекций. В 1912 г. (первый год деятельности вуза) при среднем числе слушателей 1-го курса около 200 человек такого сбора было получено около 20 тыс. руб.; в текущем 1913 г. от слушателей обоих курсов ожидалось около 34 тыс. руб. Таким образом, расходы за два года должны были быть ниже суммы по-

⁹ *Его же*. Коммерческое образование, его значение, задачи, методы и организация. СПб., 1911. С. 91.

¹⁰ Записка по вопросу о преобразовании Высших коммерческих курсов Харьковского купеческого общества в Коммерческий институт и о постройке собственного здания. Харьков, [1914]. С. 4.

лученного дохода. Свободный остаток должен был составить около 10 тыс. руб.¹¹

Надо отметить, что частный бизнес в России не очень охотно нес расходы, связанные с финансированием коммерческой школы. В частности в резолюции VII Съезда представителей биржевой торговли и промышленности (1913 г.) подчеркивалось: «Находя, что учреждение и содержание такого количества коммерческих учебных заведений, которых было бы достаточно для существующей в стране потребности, является непосильным для общественных и частных средств... Съезд считает необходимым оказание материальной поддержки со стороны правительства коммерческим учебным заведениям общественным, а также тем из частных, которые будут признаны этого заслуживающими...»¹².

В отличие от России коммерческие школы в Европе активно пользовались субсидиями, представляемыми государством и муниципалитетами. Особенно это было характерно для Германии. Высшая школа в Лейпциге пользовалась субсидией от города в размере 10 тыс. марок и от государства – в размере 15 тыс. марок ежегодно, подобная ситуация сложилась в Кельнской школе и в других крупных коммерческих учебных заведениях¹³.

В Италии правительство также брало на себя значительную часть денежных издержек на поддержание высших коммерческих школ. Так, бюджет Высшей коммерческой школы в Венеции в пересчете на рубли в 1895 г. составлял 80 тыс. руб. Из этой суммы 25 тыс. руб. (31%)

¹¹ Там же. С. 9.

¹² Обзор развития, организации и деятельности С.-Петербургских высших коммерческих, счетоводных и железнодорожных курсов М.В. Побединского (1897 – 1914 гг.). СПб., [1914]. С. 12.

¹³ *Кечеджи-Шаповалов М.В.* Коммерческое образование, его значение, задачи, методы и организация. С. 91.

ежегодно выделяло правительство Италии, 40 тыс. (50%) – провинция Венеции, 10 тыс. (12,5%) – город Венеция и только 5 тыс. (6%) – торговые палаты. Сверх того город выделял для школы бесплатное помещение¹⁴.

Исключение здесь составляла Франция, где коммерческие школы содержались в основном за счет различных обществ, городов, частных лиц, а правительство только в некоторых случаях давало субсидии и учреждало стипендии для лучших учеников. Тем не менее, городская мэрия Парижа, например, ежегодно выделяла почти 100 тыс. франков только на содержание вечерних женских коммерческих курсов и профессиональных школ, в которых в конце XIX в. ежегодно обучалось до 1,3 тыс. человек¹⁵.

Однако государственной участие в финансировании коммерческих школ в Европе, и в Германии в частности, все-таки не стоит преувеличивать. Так, Высшее коммерческое училище в Берлине финансировалось полностью за счет берлинского купечества. Хотя первоначально к выделению средств на содержание этого учебного заведения, которое, как отмечал В. Штида, «...было основано не только на пользу берлинской, но и общеимперской торговли и промышленности», предполагалось привлечь крупные общегерманские предприятия и акционерные общества¹⁶.

В целом, по нашим подсчетам, государственная поддержка коммерческого образования в Европе не превышала 30–35% от общих расходов на содержание коммер-

¹⁴ *Крестовников Н.К.* Значение коммерческого образования и средства к его распространению. М., 1895. С. 10–11.

¹⁵ *Штемберг Г.* Женское коммерческое образование во Франции. СПб., 1900. С. 8.

¹⁶ *Штида В.* Историческое развитие и современное положение вопроса о высшем коммерческом образовании за границу. СПб., 1909. С. 27.

ческих учебных заведений. При этом соотношение государственных и частных средств было неравноценным в каждом сегменте.

Частичное государственное финансирование использовало и российское правительство, но только в отношении правительственных учебных заведений, где были открыты коммерческие отделения. Активно пользовались государственными субсидиями коммерческие отделения, созданные при политехнических институтах. Политехнический институт в Риге и его коммерческое отделение получали ежегодные субсидии от казны, города и биржевого общества, что позволило институту построить обширные собственные здания. Петербургский политехнический институт (с экономическим и коммерческим отделением) вообще содержался на средства казны¹⁷.

5.2. Программы коммерческих школ в Европе и в России

Еще одним важным отличием коммерческой школы Европы и России были программы обучения. Особенность коммерческой школы заключалась в том, что ее профессионально-образовательные программы должны были быть максимально приближены к потребностям развивающейся экономики. Эта точка зрения утвердилась в Европе на рубеже XIX–XX вв., когда была сформулирована основная цель коммерческого образования: «Высшая торговая школа может сделаться наставницей и руководительницей на практике только в том случае, когда она

¹⁷ Кечеджи-Шаповалов М.В. Коммерческое образование, его значение, задачи, методы и организация. С. 95.

поставит главным принципом – научное исследование форм торговли, независимо от практических целей, подобно тому, как чисто научное изучение юриспруденции является единственно правильным путем приготовления к судебной деятельности, не будучи специальной школой для подготовки судей. Отсюда вытекает основной характер учебной программы, в центре которой должно быть поставлено изучение торговли в самом широком смысле этого слова»¹⁸.

Этот вывод предполагал необходимость разработки единого (универсального) плана для всех преподаваемых в высшей торговой школе дисциплин с тем, чтобы в учебном плане не оказалось ничего случайного или, наоборот, лишнего. Формирование единых подходов к разработке учебных программ в высшей коммерческой школе потребовало четкого отбора дисциплин с точки зрения научной и практической информации, которую, в результате освоения этих дисциплин, могли получить слушатели, и каким образом эти знания могли сформировать соответствующие компетенции.

Поскольку центральное место в коммерческом образовании должны были занимать торговые науки, то в связи с этим возникала проблема, в какой последовательности выстраивать в учебном плане дисциплины, раскрывающие теорию и практику торговли. Отмечалось, что торговые науки должны быть построены на эмпирическом основании, т.е. идти от практики к теории, а торговля должна была рассматриваться с точки зрения ее места в системе народного хозяйства, социальных форм и права, а также в системе общей культуры. Исходя из этого

¹⁸ Высшее коммерческое образование на Западе. Пг., [1916 ценз.]. С. 15.

подхода в учебных планах должны были вычленяться следующие разделы:

- I. Торговые науки (включающие в основном специальные дисциплины).
- II. Политическая экономия и социология.
- III. Науки о праве:
 1. Общие правовые нормы (публичное и частное право).
 2. Особенности правовые нормы (торговое право).
 3. Специальные законы о торговле и торговом обороте (банки, биржи, страховое право и пр.).
- IV. Хозяйственная и социальная, в особенности торговая политика.
- V. Иностранные языки.
- VI. Общеобразовательные науки (философия, история, география, естественные науки и пр.).

Что касается объема преподавания тех или иных дисциплин, то здесь необходимо учитывать главную цель высшей торговой школы. Например, преподаватель права должен понимать, что он призван образовывать не юристов, а купцов, которые должны ориентироваться во всех важных областях права, с которыми им придется столкнуться в их деятельности¹⁹.

Основным разделом образовательной программы, по мнению профессора Высшей коммерческой школы в Берлине Йогана Шера, должны были стать так называемые «Торговые науки» (в широком смысле). Этот раздел включал три группы дисциплин, которые можно обозначить как:

¹⁹ Там же. С. 18–19.

А. Торговлеведение (учение об организации торговли, как в целом, так и в ее отдельных секторах).

Б. Счетоводство (все, что так или иначе связано с теорией и практикой бухгалтерского дела).

В. Науки, примыкающие к торговым наукам (Деньги, банки, биржа, кредит и т.п.).

Кроме этого, в программу включались специальные разделы: журналистика (курс торговой журналистики); страховые науки; новые формы развития торговли и промышленности, современные и спорные вопросы; история (курс истории торговли и хозяйства); география (торговая и хозяйственная география); естественные науки (технология и товароведение) и, наконец, торговые науки и педагогика, которые включали курсы по организации торговых школ, методике торговых предметов и практической подготовке преподавателя торговых наук.

К этому следовало добавить, что параллельно с чтением лекций должны были проводиться семинары по торговым наукам, на которых преподаватель непосредственно сталкивался с обучающимися и приучал последних к исследованиям и самостоятельной работе²⁰.

Таким образом, можно констатировать, что к началу XX в. в основном определились общие подходы к формированию учебных планов в высшей коммерческой школе.

Программы высших торговых школ в Европе также предполагали изучение политической экономии, общей и специальной, в полном ее объеме; финансовой науки в связи с историей народного хозяйства и, главным образом, историей торговли; экономической географии; общей технологии, торгового, вексельного и морского права, начал гражданского уложения с введением в курс но-

²⁰ Там же. С. 20–21.

вейшего специального законодательства. Этот набор обязательных предметов был рассчитан на четыре семестра.

Кроме того, в учебные планы включались предметы, которые можно характеризовать как «курсы по выбору студента», или, как отмечалось в дореволюционных исследованиях, «предметы, попутное изучение которых окажется доступным лишь самым способным». Отношение к этим предметам было довольно осторожным. Отмечалось, что «Студенты поступят благоразумно, если не слишком много уделят им внимания, в том случае, конечно, если изложение их не рассчитано на потребности высшего коммерческого образования. Важно не только воспринять научный материал, но и овладеть им. Студенты должны, поэтому, избегать такого положения, когда, в ущерб специальным задачам, приобретаются знания, коими овладеть не представляется возможным»²¹.

Поскольку одними из первых коммерческие вузы стали функционировать во Франции, то именно этот опыт организации коммерческого образования стал активно изучался в России, тем более что все коммерческие учебные заведения во Франции были открыты и содержались или торговыми палатами, или купеческими обществами, практически без участия государства, что было привлекательно для российского правительства, практически не выделявшего из казны никаких средств на поддержание коммерческого образования.

Несмотря на то, что французское правительство также не финансировало коммерческую школу, тем не менее, и программы, и порядок экзаменов, а также количество мест для каждого училища устанавливались министром промышленности и торговли. Выпускные экзамены про-

²¹ Штида В. Историческое развитие ... С. 61.

изводились особыми, созываемыми министром, комиссиями; в числе комиссий всегда были представители предпринимательского сообщества, т.е. будущие работодатели.

Таким образом, французское правительство не теряло контроля за деятельностью коммерческих школ, что также было близко российскому Министерству финансов, которое создало специальный отдел для руководства системой коммерческого образования.

Особенностью высших коммерческих школ Франции являлось и то, что каждое училище придавало предметам преподавания неодинаковое значение. Каждый предмет имел свой коэффициент (от 1 до 12), на который умножались баллы, полученные слушателями за эти предметы на экзаменах. Коэффициенты по одним и тем же предметам в разных школах были различны и имели важное значение для обучающихся, поскольку получение диплома об окончании курса было поставлено в зависимость от общей суммы всех отметок. Поэтому отметки, полученные по предметам с высоким коэффициентом, могли значительно увеличить общую сумму баллов. Таким образом, училище, назначая высший коэффициент тому или другому предмету, тем самым побуждало учеников тщательнее заняться именно этим предметом²².

Главное внимание предлагалось уделять все-таки изучению техники коммерческого дела – на ознакомление с практикой и теорией торговли, т.е. с теми положениями и правилами, соблюдение которых необходимо в деле управления коммерческими предприятиями.

²² Григорьев С.С. Коммерческое образование во Франции и постановления международных конгрессов по профессиональному образованию о развитии и распространении коммерческих знаний. СПб., 1895. С. 24–26.

Важным представлялось изучение иностранных языков, а также специальных предметов, имеющих отношение к практике коммерческого дела, таких, как корреспонденция и конторские занятия, коммерческая арифметика, бухгалтерия, коммерческие упражнения общего характера, механическая технология текстильного производства и химическая технология и т.п.

Подобный набор предметов как обязательных, так и по выбору фактически позволял учащемуся выстраивать свою образовательную траекторию, т.е. получить знания, максимально необходимые в его практической деятельности. При этом подчеркивался тот непреложный факт, что «практическая деятельность всегда окажется лучшей наставницею в технике коммерческого дела, а теория торговли, в общей своей части, примыкает к учению о народном хозяйстве»²³.

В отличие от европейских коммерческих школ, российские коммерческие училища, а позднее и вузы, в значительной степени копировали государственный стандарт как по срокам обучения, так и по форме подачи учебного материала; лекционные курсы, как правило, доминировали над практическими и лабораторными занятиями. В этой связи можно сказать, что российское коммерческое образование в своей массе было менее практико ориентированным, чем европейское.

Изучение организации учебного процесса в европейских коммерческих учебных заведениях и аналогичных российских предпринималось еще в дореволюционный период. Однако, на наш взгляд, это сопоставление проводилось не совсем корректно, так как формально сопоставлялись программы коммерческих училищ. Но если на За-

²³ Штида В. Историческое развитие ... С. 62.

паде училища имели статус высших учебных заведений, то в России коммерческие училища, по определению, являлись средними учебными заведениями, притом сроки освоения программ формально были одинаковые и составляли два года.

Здесь надо иметь в виду тот факт, что европейское высшее коммерческое образование представляло собой, по сути, двухуровневое обучение и в высшие коммерческие школы принимались лица, уже закончившие колледж на уровне бакалавриата. Поэтому в европейских школах большее внимание уделялось специальным курсам, а в российских коммерческих училищах – общеобразовательным предметам. Что касается специальных предметов, то в российских коммерческих училищах упор в преподавании делали преимущественно на раскрытии общих понятий с тем, чтобы расширить кругозор и развитие учеников. Кроме того, преподавание велось людьми, как правило, далекими от реальной предпринимательской практики, поэтому такое образование носило в целом академический характер, а практическое ознакомление учащихся с предметами их будущей деятельности оставалось без должного внимания.

Как писал чиновник Министерства финансов С.С. Григорьев, занимавшийся изучением опыта западных коммерческих школ: «Во французских высших коммерческих училищах преподавание поставлено совершенно иначе. Теоретические научные сведения введены в курс настолько, насколько это необходимо для понимания устройства и деятельности торговых учреждений и общего положения торговли в стране. Главное же внимание во всех предметах обращено на ознакомление учеников с приложениями этих сведений в практике, а равно и в сообщении ученикам практических познаний, необходимых

в торговом деле. По числу часов и по коэффициенту на экзаменах на первом месте поставлено торговлеведение и счетоводство. По законоведению весь курс сосредоточен на изучении уставов, имеющих ближайшее отношение к торговой деятельности; в политической экономии общие понятия теории этой науки проходятся весьма кратко, большая же часть уроков по этому предмету посвящена объяснению промышленных, торговых и финансовых учреждений»²⁴.

Практическое направление в преподавании во французской коммерческой школе поддерживалось и большим объемом лабораторной и производственной работы. Почти во всех училищах имелись так называемые примерные коммерческие учреждения, например банк или торговый дом, проходя в котором практику слушатель осваивал все операции. Поэтому при переходе из училища на службу в торговые дома, банки, правления акционерных обществ и т.п., ученики очень быстро осваивались с новой работой.

Дипломы, получаемые во французской коммерческой школе, не подвергались никакой дискриминации, поэтому ей не приходилось подстраиваться под программы государственных учебных заведений. Коммерческие образовательные учреждения в большей мере, чем российские, учитывали потребности национальной экономики и, следовательно, большее внимание уделяли вопросам практики.

Учебные планы германских коммерческих школ также были рассчитаны на четыре семестра, при этом учащимся рекомендовалось не перегружать себя лекциями по общеобразовательным предметам, ибо цель обучения заключалась не только в восприятии, но и в усвоении знаний. Практически все теоретические дисциплины читались в

²⁴ Григорьев С.С. Коммерческое образование во Франции ... С. 35–36.

рамках первого года обучения. Эти дисциплины представляли собой комбинацию трех наук: экономических, юридических и коммерческо-технических. Учебный процесс был построен таким образом, что от общетеоретических дисциплин в первом семестре слушатель переходил к усвоению более конкретных, с точки зрения будущей профессии, курсов. Например, за курсом общей экономической географии следовали курсы географии Германии и других европейских государств. За общим курсом торгового права следовали вексельное и морское право с практическими занятиями по ним и т.д.

Лекции были организованы так, что поступление в школу было возможно в любое полугодие. При этом лекции по общеобразовательным предметам читались, как правило, в вечернее время, что позволяло привлекать на них не только студентов, но и других посторонних слушателей.

Роль юридических наук в системе коммерческого образования германские школы определяли следующим образом: «изучение правовых дисциплин в коммерческой школе должно быть иным, нежели в университете, ибо коммерческая школа никогда не может задаться целью предоставлять своим питомцам – будущим купцам и промышленникам – законченное юридическое образование. Вместе с тем современная деловая жизнь так сильно проникнута правовыми мотивами и так тесно замкнута в рамки закона, что ориентироваться в ней можно лишь ознакомившись с важнейшими отделами законоведения.

Поэтому германская школа усматривает в юридической подготовке двоякую цель: во-первых, передать слушателям общие понятия о роли и значении права в современной хозяйственной жизни и в коммерческой деятельности, в особенности. Во-вторых, ознакомить слушателей

с теми законоположениями, с которыми им придется на каждом шагу сталкиваться в последующей практической деятельности»²⁵.

Среди дисциплин, изучаемых в германских коммерческих школах, центральное место занимали политическая экономия, но германская школа не задавалась целью подготовить экономистов, а лишь экономически образованных коммерсантов. Поэтому они должны были обладать настолько солидной общей подготовкой, которая помогла бы им впоследствии самостоятельно оценивать возникающие перед ними хозяйственные вопросы.

Следующая группа дисциплин, изучаемых в германских высших коммерческих школах именовалась группой коммерческих знаний. Сюда входило прежде всего учение о торговле и торговой технике. При этом технические школы настолько богато оборудованы, что имелась возможность избрать объектом своего изучения любую отрасль техники. Во всяком случае, изучение торговой техники, по мнению М.В. Кечеджи-Шаповалова, «организовано там таким образом, чтобы слушатель являлся подготовленным к самостоятельному применению ее основ на практике, так как предполагалось не чисто ремесленное изучение схемы, а ясное, сознательное отношение к различным системам, в виду чего частности и индивидуальные особенности технических приемов могли быть изучены уже самостоятельно»²⁶.

В рамках этой группы дисциплин изучались в основном прикладные предметы: введение в изучение различных видов и форм предприятий (товарная торговля, фабрично-заводское дело, кредитные учреждения и т.д., еди-

²⁵ Кечеджи-Шаповалов М.В. Коммерческое образование, его значение, задачи, методы и организация. С. 55–56.

²⁶ Там же. С. 47.

ноличные и коллективные предприятия), различных систем счетоводства и отчетности, коммерческих вычислений, т.е. всего того, что расширяло профессиональный кругозор коммерсанта.

Наличие тесной связи коммерсанта с производством побудило германскую высшую коммерческую школу образовать еще одну, чисто техническую группу предметов. Этот цикл предметов, конечно, не ставил целью конкурировать со специальными техническими учебными заведениями, но исходил из того, что коммерческий руководитель какого-нибудь промышленного предприятия легче и успешнее осуществит свою совместную с инженерами работу, если он сам будет сведущ в вопросах техники.

Наконец, последнюю группу предметов составляли в германских школах иностранные языки. Изучению их отводилось последнее место не потому, что это должно было соответствовать их практическому значению, а потому, что их роль в высшей школе не могла быть значительной, ибо они расценивались под чисто практическим углом зрения. Главное внимание здесь уделялось изучению деловой разговорной речи и коммерческой корреспонденции.

Учебный процесс в германских коммерческих школах в обязательном порядке дополнялся практиками в фирмах, а также экскурсиями на фабрики и заводы.

Надо отметить, что германский опыт, безусловно, учитывался лучшими коммерческими вузами России. Тем не менее, российские коммерческие вузы носили более академический характер, чем германские или французские. Это происходило, прежде всего, потому, что сам учебный процесс был рассчитан не на четыре, а на восемь семестров и поэтому включал большое число теоретических курсов. В этом смысле коммерческие вузы, по сути,

копировали программы государственной высшей школы, в которых практическая часть не была достаточно отработана, но в этом и не было острой необходимости, поскольку государственное образование носило ярко выраженный академический характер и главный упор делало на фундаментальность.

По мнению М.В. Кечеджи-Шаповалова, в российской коммерческой школе, как средней, так и особенно высшей, в отличие от германской (и французской. – *авт.*) не хватало конкретных торговых знаний, что автор обозначает как «торговлеведение»²⁷.

В учебных планах германских школ раздел торговлеведения включал порядка 10 предметов, тогда как в российской школе он заменялся по сути одним курсом, который назывался «Основы коммерческих знаний».

В этом смысле можно говорить о том, что в российской школе были представлены только отдельные отрасли торговлеведения. Поэтому автор делает вывод, что российская коммерческая школа пока является расплывчатым образованием, неопределившимся до конца, «какие кадры общественных и профессиональных элементов она призвана обслуживать».

Изучение теоретических основ торговли и ее реальности в российской коммерческой школе, с точки зрения М.В. Кечеджи-Шаповалова, совершенно игнорировалось. Автор видит одной из ближайших задач – пропаганду в пользу, как он пишет, «приноровления» коммерческой школы к нуждам и запросам купеческого сословия. Иначе создается крайне вредный антагонизм между жизнью и школой²⁸.

²⁷ Там же. С. 134–138.

²⁸ Там же. С. 141.

5.3. Профессорско-преподавательский состав

Вопрос о правах преподавания в высшей коммерческой школе для лиц, не имеющих ученого или профессорского звания, был также актуален. В частности, М.В. Кеchedжи-Шаповалов, предлагал отказаться от мысли требовать ученого звания от преподавателей всех специальных и прикладных дисциплин, «иначе просто образованный, но не магистр и не доктор, и хорошо знающий свою специальность лектор не пойдет в коммерческую школу; его заменит патентованный ученый, и дело от этого, несомненно, проиграет»²⁹.

Практика западноевропейских школ именно в этом вопросе обнаруживала самую широкую терпимость, что позволяло привлекать к учебному процессу наряду с учеными профессорами большое количество лекторов-практиков. Уставы российских коммерческих учебных заведений такой терпимостью не отличались.

Большая часть преподавательского состава в российских коммерческих вузах была представлена так называемыми совместителями, основным местом работы которых оставались государственные вузы. Это объяснялось тем обстоятельством, что в российском законодательстве не был урегулирован вопрос пенсионного обеспечения штатных преподавателей негосударственных вузов. Лишь после 1912 г. ситуация начинается меняться в лучшую сторону. Принятие в 1912 г. закона «О высшем коммерческом образовании» юридически уравнило выпускников и преподавателей высших коммерческих учебных заведений, в служебных и сословных правах и льготах, в воинской повинности, с выпускниками и преподавателями

²⁹ Там же. С. 122.

правительственных высших учебных заведений, что в Европе было сделано практически сразу после учреждения коммерческих учебных заведений. Вступление в силу этого закона сразу привлекло в коммерческую школу молодых ученых и ведущих государственных вузов С.-Петербурга, Москвы и Киева.

5.4. Сроки обучения

Важным отличием российской коммерческой школы от западной были сроки обучения. Так, в германской высшей коммерческой школе в основном устанавливался трехлетний курс обучения для поступивших после окончания четырехклассной гимназии или реального училища. При этом в некоторых школах открывались даже годовые курсы для окончивших средние учебные заведения и желающих слушать курс коммерческого образования. Во Франции в высших коммерческих школах обучали всего два года.

По мнению Кечеджи-Шаповалова, на Западе смотрели на вопрос продолжительности обучения в коммерческой школе через призму профессионального девиза: «время—деньги».

Кроме того, считалось, что такой слушатель уже подготовлен к интенсивному восприятию высших коммерческих знаний, со многим он уже успел ознакомиться в течение своего практического стажа и поэтому он вправе требовать сокращения обязательных сроков обучения³⁰.

В этом смысле можно говорить о том, что западное коммерческое образование устанавливало некий мини-

³⁰ Там же. С. 120–121.

мум, обязательный для всех, но, вместе с тем, не препятствовало отдельным студентам выходить за пределы этого минимума и оставаться в школе дольше положенного срока, что делало такое обучение более свободным.

В России, коммерческие вузы, как правило, обучали по обязательной четырехлетней программе, что позволяло дать слушателям более фундаментальную общую подготовку, но ущемляло слушателей в индивидуальном выборе траектории обучения, как с точки зрения его сроков, так и выбора специализации. По сути, это были проблемы роста высшей коммерческой школы в России.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

(Судьба коммерческого образования в России)

Таким образом, в России на рубеже XIX–XX вв. «по приказу сверху» административными усилиями в течение практически двух десятилетий была создана система коммерческого образования, которая в странах Запада формировалась более ста лет.

Основные формы, методы обучения, программы лучших коммерческих школ учитывали потребности экономики, поэтому важнейшей отличительной чертой системы коммерческого образования была его практическая направленность. Для коммерческих учебных заведений главным являлось стремление подготовить специалистов, способных решать экономические проблемы общества и государства.

Особенностью российской высшей коммерческой школы было стремление к академизму, что делало это образование более фундаментальным, нежели в Европе, но менее практико-ориентированным и свободным от государственного влияния. В то же время надо отметить, что коммерческие вузы выступали пионерами в части экспериментирования и отработки новых форм как внутреннего устройства и структуры учебного заведения (выборность президента, ректора, коллегиальность руководства, активная деятельность попечительских советов, отмена всяких дискриминационных требований при приеме и т.п.), так и учебных планов специальностей.

В учебных планах лучших коммерческих институтов были прописаны: основные и специальные дисциплины, объем часов, выделяемых на теоретическую и практическую работу, объем самостоятельной работы студентов и формы ее контроля со стороны преподавателей, а также перечень компетенций, которыми должны были обладать выпускники коммерческих вузов.

Еще одним важным достижением российской коммерческой школы была ее финансовая независимость от государства, которая достигалась активной работой попечительских советов по привлечению спонсорских средств от общественных организаций и частных лиц. Финансовая независимость позволяла более эффективно развивать материально-техническую базу учебных заведений, а также привлекать к преподавательской деятельности лучшие кадры как из ведущих государственных вузов, так и из экономики.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что коммерческое образование в России, несмотря на ряд особенностей, было вызвано сходными причинами и в целом развивалось в русле общеевропейских тенденций.

Государство, иницируя создание системы коммерческого образования и постепенно проводя институциональное сопровождение этого процесса, сумело преобразовать коммерческие школы в учебные заведения, аналогичные правительственным. При этом государство, формируя правовую базу, обеспечивало известную автономию учебных заведений этого типа, их финансовую самостоятельность и качество обучения, соответствующее государственным требованиям. Это позволило к началу XX в. сформировать стройную систему, действующую на основании законоположений, единых для правительственных и неправительственных вузов. По сути, речь может идти о

введении стандартов образования, обязательных для всех типов учебных заведений, независимо от формы собственности.

Постепенно в предпринимательской среде формировалась тенденция к большему привлечению специалистов, окончивших коммерческие учебные заведения. Так, известные предприниматели Рябушинские неохотно брали людей со стороны и пытались «создать свои собственные кадры служащих, для чего брали их совсем молодыми, прямо со школьной скамьи, главным образом из окончивших Московскую Практическую академию коммерческих наук, где учились сами»¹.

Усилия Министерства финансов и лично министра С.Ю. Витте увенчались успехом, всего за 20 лет (с 1896 по 1916 г.) общая сеть коммерческого образования увеличилась с 8 до 602 и включала 260 коммерческих училищ, 169 торговых школ, 38 торговых классов и 135 курсов коммерческих знаний².

Неуклонно росла и численность обучающихся в коммерческих учебных заведениях. Если в 1896 г. в коммерческой школе обучалось всего 2,5 тыс. человек, то к 1899 г. их число возросло до 11 тыс., а к началу 1903 г. составило уже более 32 тыс. человек. К концу 1913–1914 учебного года, количество учащихся в коммерческих учебных заведениях всех типов достигло максимального уровня – 90 637 человек. Рост числа учащихся происходил в большей степени за счет развития сети учебных заведений и открытия дополнительных параллельных классов³.

¹ *Ананьич Б.В.* Банкирские дома в России, 1860–1914 гг.: очерки истории частного предпринимательства. Л., 1991. С. 124.

² РГИА. Ф. 25. Оп. 5. Д. 76. Л. 287.

³ *Маслов Ю.Н.* Коммерческое образование в России в конце XIX – начале XX веков: автореф. дис. ... канд. ист. наук. Курск, 2001. С. 20–21.

При этом необходимо подчеркнуть, что речь не шла о жестком единообразии в разработке учебных программ и организации преподавания, более того, в докладной записке Министерства торговли и промышленности к проектам положений о Московском и Киевском коммерческих институтах 1912 г. специально подчеркивалось: «При чрезвычайном разнообразии условий и обширности протяжения нашей территории и при разнообразии потребностей торговли и промышленности, коммерческая школа всех степеней, от низших к высшим, должна обладать соответственной гибкостью и приспособленностью к нуждам места и времени. Всестороннему развитию высшей коммерческой школы и правильной ее постановке не соответствовало бы установление раз навсегда неизменной схемы. Строгая отчеканенность типа высшего коммерческого учебного заведения, неподвижность организации учебных планов, дух однообразия, твердые схемы преподавания были бы чрезвычайно вредны в деле высшего коммерческого образования»⁴.

Необходимо также отметить, что коммерческие учебные заведения в России, помимо образовательной, играли важную экономическую и социальную роль. Они не только давали широкое общее образование, но и готовили специалистов, обладавших конкретными коммерческими знаниями, востребованными в бизнесе. Что касается высшей коммерческой школы, то она выполняла еще одну важную функцию, готовила кадры преподавателей для коммерческих школ среднего и низшего уровня.

⁴ Записка по вопросу о преобразовании Высших коммерческих курсов Харьковского купеческого общества в Коммерческий институт и о постройке собственного здания. Харьков, [1914]. С. 11.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. *Абалкин, Л.И.* Россия. Поиск самоопределения = Russia. In search for identity [Текст]: очерки / Леонид Абалкин; Рос. акад. наук. М.: Наука, 2005. 463, [1] с., [5] л. ил., портр., цв. портр. ил., табл.
2. *Академия коммерческих знаний* [Текст] / под ред. и при участии: прив.-доц. Л.Е. Габриловича, дир. Киевск. коммерч. инст. проф. М.В. Довнар-Запольского, проф. П.П. Мигулина ... и др. преподавателей высш. коммерч. учеб. заведений. Пг. [1918]. Вып. 3–4.
3. *Апт, М.* В защиту высшего коммерческого образования: лекция проф. Макса Апта, прочитанная 1-го февр. 1911 г. в Петровском Училище в С.-Петербурге [Текст] // Коммерческое образование. 1911. № 6. С. 266–270.
4. *Багновская, Н.М., Свешникова, Е.Е.* Формирование коммерческого образования в провинциальной России на рубеже XIX–XX вв. [Текст] / Н.М. Багновская, Е.Е. Свешникова // Финансы и кредит. 2004. № 25. С. 72–75. Библиогр.: 13 назв.
5. *Бараненко, А.В., Молодцова М.С.* Дом у «Пяти углов» [Текст]: (от коммерческого училища к университету) / А.В. Бараненко, М.С. Молодцова. СПб.: Типография СПбГУТД, 2006. 83 с.: ил., табл.
6. *Бахчисарайцев, Г.А.* Высшее коммерческое образование [Текст]: Речь, произнесенная автором при открытии Моск. Коммерческого ин-та 14 сент. 1906 г. и впоследствии им дополн / Г.А. Бахчисарайцев. СПб.: кн. склад «Коммерческая литература», 1908. 52 с.
7. *Бессолицын, А.А.* С. Витте и создание системы коммерческого образования в России [Текст] / А. Бессолицын // Вопросы экономики. 2006. № 7. С. 140–147.
8. *Бессолицын, А.А.* Министерство финансов и формирование системы коммерческого образования в России на рубеже XIX–XX веков [Текст] // Экономическая история. 2012. № 3. С. 16–23.

9. *Бессолицын, А.А.* Обеспечение качества образования в высшей коммерческой школе России в начале XX века [Текст] / А. Бессолицын // Экономическая политика. 2007. № 2. С. 196–205.
10. *Бессолицын, А.А.* Основные направления повышения качества образования в высшей коммерческой школе России на рубеже XIX–XX вв. [Текст] // Вопросы новой экономики. 2007. № 4. С. 82–91.
11. **Венская** коммерческая академия. О Венской коммерческой академии [Текст]. [Программа и условия приема]. М., 1865. 16 с.
12. *Вессель, Н.Х.* Наша новая государственная деятельность (1892–1894 гг.) [Текст]: с кратким очерком государственной финансовой деятельности с 1857–1892 г. / Н.Х. Вессель. СПб.: тип. Е. Евдокимова, 1894. [4], IV, 276 с.
13. *Витте, С.Ю.* Воспоминания [Текст]: [в 3 т.] / С.Ю. Витте. М.: Соцэкгиз, 1960. Т. 1. LXXXI, 555 с.; Т. 2. 639 с.
14. *Витте, С.Ю.* Воспоминания. Мемуары [Текст]: в 3 т. М.: АСТ; Минск: Харвест, 2001–2002. 3 т. Т. 1. 2001. 799 с.; Т. 2. 2001. 799 с.; Т. 3. 2002. 607 с.
15. *Витте, С.Ю.* Собрание сочинений и документальных материалов [Текст]: в 5 т. / С.Ю. Витте. Т. 1–4. М.: Наука, 2002–2007. (Памятники экономической мысли: ПЭМ / Рос. акад. наук, Ин-т экономики).
 - Т. 1, кн. 1. 2002. 607, [1] с., [12] л. ил., карты, портр. ил., карты, портр., табл., факс.
 - Т. 1, кн. 2, ч. 1. 2004. 646, [1] с., [15] л. ил., портр., карты.
 - Т. 1, кн. 2, ч. 2. 2006. 729, [1] с., [9] л. ил., портр. ил., табл., факс, [1] отд. л. карт.
 - Т. 2, кн. 1. 2003. 653 с., [9] л. ил., табл.
 - Т. 2, кн. 2. 2003. 489, [1] с., [4] л. ил., портр., факс. ил., табл., факс.
 - Т. 3, кн. 1. 2006. 598, [1] с., [5] л. портр., табл. факс.
 - Т. 3, кн. 2. 2007. 813, [1] с., [6] л. портр., факс. табл.
 - Т. 3, кн. 3. 2006. 447, [1] с., [1] л. портр.
 - Т. 4, кн. 1. 2006. 701, [1] с., [5] л. ил., портр. табл., факс.

16. **Воробьева, Ю.** Высшее коммерческое образование в России в начале XX века [Текст] // Московский журнал. 1994. № 3. С. 8–10.
17. **Воробьева, Ю.С.** Источники по истории высших общественных учебных заведений России начала XX в. [Текст] // Советские архивы. 1991. № 3. С. 33–37.
18. **Воробьева, Ю.С.** Общественность и высшая школа в России в начале XX века [Текст] / Ю.С. Воробьев. М.: Росархив, 1994. 175 с.
19. **Высшее** коммерческое образование на Западе [Текст]. Пг.: тип. В.Ф. Киршбаума, [1916 ценз.]. 22 с. (Совет Съездов представителей биржевой торговли и сельского хозяйства. 1916 г.).
20. **Высшее** образование в России [Текст]: очерк истории до 1917 года / под ред. В.Г. Кинелева; НИИ высш. образования. М., 1995. 342 с.: табл.
21. **Высшие** коммерческие курсы. Харьков. Список действительных слушателей 1-го семестра Экономического отделения, поступивших в 1912 году [Текст]. Харьков, 1913. 47 с. (Высш. коммерч. курсы Харьковск. купеческого об-ва).
22. **Высшие** коммерческие курсы. Харьков. Устав Харьковских высших коммерческих курсов [Текст]. [Утв. 26 мая 1912 г.]. Харьков: журн. «Горно-заводское дело», 1912. 19 с.
23. **Григорьев, С.С.** Высшие коммерческие учебные заведения в Западной Европе [Текст] / С.С. Григорьев. СПб.: тип. В. Киршбаума, 1900. [4], 116 с.
24. **Григорьев, С.С.** Итоги совещания по коммерческому образованию [Текст] / С. Григорьев. [СПб.]: тип. М-ва финансов (В. Киршбаума), [1901]. 66 с.
25. **Григорьев, С.С.** Коммерческое образование в России и его нужды [Текст]: (ист. очерк) / С. Григорьев. [СПб.]: тип. М-ва финансов (В. Киршбаума), [1898]. 62 с.
26. **Григорьев, С.С.** Коммерческое образование во Франции и постановления международных конгрессов по профессиональному образованию о развитии и распространении коммерческих знаний [Текст]: из отчета инспектора по учеб. части при Деп. торговли и мануфактур, д. с. с. Григорьева / Григорьев. СПб.: тип. В. Киршбаума, 1895. 63 с. (М.Ф. Деп. торговли и мануфактур).

27. *Григорьев, С.С.* Международный конгресс по коммерческому образованию в Венеции [Текст] / С.С. Григорьев. СПб.: тип. В. Киршбаума, 1899. 33 с.
28. *Григорьев, С.С.* Московское общество распространения коммерческого образования [Текст] / С.С. Григорьев. М.: типолит. Г.И. Простакова, 1902. [2], 48 с.
29. *Данилевский, В.В.* История основания Ленинградского политехнического института [Текст] // Труды / Ленинградский политехнический институт им. М.И. Калинина. 1948. Вып. 1: Материалы по истории института. С. 3–58.
30. *Данные* о состоянии Киевского коммерческого института [Текст] // Известия / Киевский коммерческий институт. Киев, 1910. Кн. 4.
31. *Ден, В.Э.* Задачи экономического отделения С.-Петербургского политехнического института [Текст] // Известия / С.-Петербургский политехнический институт имп. Петра Великого. 1904. Т. 1, вып. 1–2. С. 1–39.
32. «*Дерзаю* выставлять на Ваше усмотрение плоды моих занятий»: письма Д.И. Менделеева Николаю II, 1897–1901 гг. / [вступ. ст. М.М. Савченко] // Исторический архив. 2004. № 2. С. 138 (вступ. ст.).
33. *Дмитриев, А.Н.* По ту сторону «Университетского вопроса» [Текст]: правительственная политика и социальная жизнь российской высшей школы (1900–1917 годы) / А. Дмитриев // Университет и город в России (начало XX века). М.: Новое лит. обозрение, 2009. С. 105–204.
34. *Довнар-Запольский, М.В.* Новый тип высшего образования [Текст] // Обозрение преподавания в Киевском коммерческом институте на 1907/08 академический год. Киев, 1907. С. 21–40.
35. *Евзлин, З.П.* Положение о коммерческих учебных заведениях [Текст]. Правила и подробные программы для поступления в коммерч. училища. Сост. по официальным данным З.П. Евзлин. С прил. правил для производства испытаний и для выдачи свидетельств на право преподавания специальных предметов в коммерч. учеб. заведениях ведомства М-ва финансов / З.П. Евзлин. СПб.: тип. «Труд и польза», 1905. 142 с., с бланк.

36. *Егорова, С.Л.* Из истории коммерческого образования в начале XX в. [Текст] // *Общественные науки.* 2011. № 2. С. 252–262.
37. *Ефимов, Е.Н.* Московский коммерческий институт и его задачи [Текст]: очерк секр. Учеб. ком. Коммерч. ин-та Е.Н. Ефимова / Е.Н. Ефимов. М.: тип. Г. Лисснера и Д. Собко, 1913. 9 с.
38. *Жако, Л.* Высший коммерческий институт в Бельгии [Текст] // *Коммерческое образование.* 1914. № 3–4. С. 161–167.
39. *Жолобова, Г.А.* Правовое регулирование в сфере коммерческого образования в пореформенной России на рубеже XIX – XX веков [Текст] / Г.А. Жолобова // *История государства и права.* 2005. № 2. С. 11–14.
40. *Завадский, Н.Г.* Российское студенчество: социальный облик, материальное положение и возрастной состав в конце XIX – начале XX века [Текст] // *Клио.* 1998. № 3. С. 139–143.
41. *Записка* о Киевском коммерческом институте // *Известия / Киевский коммерческий институт.* Киев, 1909. Кн. 1. С. 1–28.
42. *Записка* по вопросу о преобразовании Высших коммерческих курсов Харьковского купеческого общества в Коммерческий институт и о постройке собственного здания [Текст] / *Высшие коммерческие курсы, Харьков, Попечительный совет.* Харьков, [1914]. 13 с.
43. *Захарченко, М.М.* Коммерческое и техническое женское образование в Австрии, Франции, Германии и России [Текст]: с прил. программ, учеб. табелей и снимков с ученич. работ по прикладному рисованию и по изящным рукоделиям / сост. М.М. Захарченко. СПб.: тип. В. Киршбаума, 1900. [12], 345 с., 24 л. илл.
44. *Змеев, В.А.* Негосударственное высшее образование в Российской империи [Текст] // *Социально-гуманитарные знания.* 2000. № 5. С. 211–226.
45. *Зырянов, А.В.* История становления и развития коммерческого образования в дореволюционной России [Текст] // *История в подробностях.* 2012. № 9: Российское образование. С. 44–49.
46. *Иванов, А.* Отношение российской буржуазии к высшему образованию во второй пол. XIX – начале XX вв. [Текст] / *Город, деревня и детерминация культуры в Северо-Восточной Европе (XIV–XX вв.).* [Таллин], 1989. С. 191–198.

47. **Иванов, А.Е.** Высшая школа России в конце XIX – начале XX века [Текст] / А.Е. Иванов; АН СССР, Ин-т истории СССР. М., 1991. 391 с.: табл.
48. **Иванов, А.Е.** Высшая школа Российской империи начала XX века [Текст] // Вестник РАН. 1997. № 3.
49. **Иванов, А.Е.** Подготовка дипломированных специалистов в России XIX – начала XX в. [Текст] // Вестник высшей школы. 1991. № 3. С. 74–80.
50. **Иванов, А.Е.** Студенчество России конца XIX – начала XX века [Текст]: социально-историческая судьба / А.Е. Иванов; Рос. акад. наук, Ин-т рос. истории. М.: РОССПЭН, 1999. 414 с., [1] л. порт., [12] л. ил.: табл.
51. **Иоллос, Г.Б.** Высшие школы коммерческих наук в Германии [Текст]: (корреспонденция «Торг.-пром. газ.» / Г. Иоллос. [СПб.]: тип. М-ва фин. (В. Киршбаума), [1901]. 20 с.
52. **Казанцева, С.А.** Исторический путь российской культуры и просвещения в XIX – первой трети XX века [Текст]: учеб.-метод. пособие. Хабаровск: Изд-во Дальневост. ун-та путей сообщ., 1998. 38 с.
53. **Калинина, Н.Н.** Люди Дела [Текст]: очерки истории подготовки предпринимат. кадров в России XVIII – начала XX в. / Н.Н. Калинина. М.: Междунар. пед. акад., 1999. 190 с.: ил., табл., портр. факс.
54. **Калинина, Н.Н.** Становление и развитие коммерческого образования в России, XVIII – начало XX веков [Текст]: автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.01. М., 1998.
55. **Капралова, Е.В., Голованова, В.Ф.** Политико-правовое регулирование высших учебных заведений в дореволюционной России [Текст] / Е.В. Капралова, В.Ф. Голованова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2011. № 4 (1). С. 269–274.
56. **Кечеджи-Шаповалов, М.В.** Коммерческое образование, его значение, задачи, методы и организация (в России и за границей) [Текст]: Статьи. Доклады. Речи, 1902–1911 гг. / М.В. Кечеджи-Шаповалов. СПб.: Улей, 1911. 318 с.: ил.
57. **Кечеджи-Шаповалов, М.В.** О коммерческом самообразовании [Текст] / М.В. Кечеджи-Шаповалов. СПб.: Северная печатня, 1910. 15 с.

58. *Кечеджи-Шаповалов, М.В.* Современная культура и высшее коммерческое образование [Текст]: речь, произнесенная 22 окт. 1908 г. на торжественном праздновании 11-й годовщины Санкт-Петерб. высш. коммерч. и счетоводных курсов М.В. Побединского / М.В. Кечеджи-Шаповалов. СПб.: Северная печатня, 1908. 29 с.
59. *Кечеджи-Шаповалов, М.В.* Современное значение коммерческого образования [Текст]: речь произнесенная на торжественном праздновании 7-й годовщины частных С.-Петерб. счетоводных курсов, учрежденных М.В. Побединским / М.В. Кечеджи-Шаповалов. СПб.: тип. А.В. Орлова. 1905. 16 с.
60. **Киевский** коммерческий институт [Текст]. [История возникновения и современное состояние]. Киев, 1913. 32 с., 24 л. ил.
61. **Киевский** коммерческий институт. Отчеты о заграничных командировках слушателей Киевского коммерческого института в 1910/11 учебном году и представленные ими доклады [Текст]. Киев, 1913. IX, 256 с.: ил., 1 диагр.
62. **Киевский** коммерческий институт. Устав Киевского коммерческого института [Текст]. Киев, 1911.
63. **Киевский** коммерческий институт. Устав Киевского коммерческого института [Текст]. Изд. офиц. Утв. ... 27 июня 1912 г. Киев, 1913. [2], 23 с. Отд. отт. из журн. «Известия Киевск. коммерч. ин-та».
64. *Кинд, В.А.* Коммерческое образование в России в 1913 г. [Текст]. СПб., 1914.
65. *Ковалевский, В.И.* Образовательный ценз руководителей русских фабрик и заводов по официальным данным [Текст] // Техническое образование. 1893. Кн. 4–5. С. 53–65.
66. **Коммерческое** образование в последние три года [Текст]. СПб., б/г.
67. **Коммерческое** образование в России [Текст]. Высочайше утвержденные положения [1896 и 1903 гг.]. Коммерческие училища. Торговые школы. Торговые классы. Курсы. Правила. Программы. Права. М.: Мариинская торг. школа. [1904]. 32 с.
68. **Коммерческое** образование за границей [Текст]: (сборник статей из журнала Техническое образование за 1906 г. и 1907 г.). СПб.: тип. М.А. Александрова, 1909. [1], 129 с.

69. **Константинов, Н.[Н.]**. О коммерческих училищах в России и за границую [Текст] / сост. б. воспитанником С.-Петерб. коммерч. училища Н. Константиновым. Ко дню столетия училища. СПб.: [тип. В.А. Александрова], 1872. [2], 48 с.
70. **Корелин, А.П.** Реформы С.Ю. Витте и модернизация в России [Текст] // Россия в XIX–XX веках. М., 2002.
71. **Костриков, С.** Положение о коммерческих учебных заведениях 1896 г. [Текст] / С. Костриков // Власть. 2009. № 7. С. 52–55.
72. **Костриков, С.П.** Становление и развитие коммерческого и управленческого образования в России, конец XVIII – начало XX в. [Текст]: автореф. дис. ... д-ра ист. наук: 07.00.02. М., 2012. 54 с.
73. **Костриков, С.П.** Становление управленческого образования в России, XVIII – начало XX вв. [Текст] / С.П. Костриков; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Гос. ин-т упр.». М.: Гос. ун-т упр., 2010. 268 с.
74. **Крестовников, Н.К.** Значение коммерческого образования и средства к его распространению [Текст]: доклад Совета Моск. отд-ния Об-ва для содействия рус. промышленности и торговле. М.: Унив. тип., 1895. 19 с.
75. **Кузнецкий, П.Н.** Десятилетие Общества распространения коммерческого образования в г. Киеве, 30/VI.1896–1906 [Текст] / П. Кузнецкий. Киев: тип. Р.К. Лубковского, 1906. [2], 18 с., 11 л. ил.
76. **Курнин С.В., Григорьев, С.С.** Распространение образования среди торговых служащих [Текст]. Доклады С.В. Курнина и С.С. Григорьева, чит. в заседаниях Постоянной комис. 17-го и 23-го марта 1897 г. и замечания по докладам, высказанные некоторыми членами Комис. М.: тип. М.Г. Волчанинова, 1897. 53 с. (Имп. Рус. техн. о-ва. Моск. отд-ние. Постоянная комис. по техн. образованию; вып. 5).
77. **Мадей, Ч.А.** Высшие коммерческие школы в Италии [Текст] / Ч.А. Мадей, канд. экон. наук. Киев: тип. Ун-та св. Владимира, 1917. [2], 53 с., табл. 24.
78. **Мартынов, С.Д.** Государство и экономика [Текст]. Система Витте / С.Д. Мартынов. СПб.: Наука, 2002. 402, [3] с.: ил.

79. **Маслов, Ю.Н.** Коммерческое образование в России в конце XIX – начале XX веков [Текст]: автореф. дис. ... канд. ист. наук: 07.00.02. Курск, 2001. 24 с.
80. **Материалы** по коммерческому образованию [Текст] / М-во финансов. Учеб. отд. Вып. I–IV. СПб.: тип. и лит. В.В. Колсарова, 1901–1905. Вып. 1. 1901. VIII, 163, III с.; Вып. 2. 1902. 695 с. разд. паг.: ил.; Вып. 3. 1905. VIII, 298 с., 7 л. ил.; Вып. 4: Отчет о состоянии коммерческого образования в России за 1903/4 учебный год в учебных заведениях Министерства финансов. 1905. VII, 103 с.
81. **Михайлов, А.Н., Галецкий, О.А., Аглаилов, Б.П.** Учебное дело в Министерстве торговли и промышленности [Текст]. СПб., 1905. 150 с.
82. **Московский** коммерческий институт. Обзор преподавания на 1909/10 учебный год [Текст]. М., 1910. III, 152 с., 1 л. табл. (Коммерческий институт Московского общества распространения образования).
83. **Московский** коммерческий институт. Обзор преподавания на 1915/16 учебный год [Текст]. I. Экономическое отделение. М., 1915. 136 с. (Коммерческий ин-т Моск. о-ва распространения коммерч. образования).
84. **Московский** коммерческий институт. Обзор преподавания на 1915/16 учебный год [Текст]. II. Коммерческо-техническое отделение (отделение товароведения). М., 1915. 133 с. (Коммерческий ин-т Моск. о-ва распространения коммерческого образования).
85. **Московский** коммерческий институт. Отчет Московского коммерческого института за 1912/1913 год. М.: Тип. Лисснера и Собко, 1914. 117 с.
86. **Московский** коммерческий институт. Отчет Московского коммерческого института за 1912/1913 год. Учебные планы технического отделения. М., 1914.
87. **Московский** коммерческий институт. Правила и программы окончательных испытаний на экономическом отделении Московского коммерческого института. 1913 г. [Текст]. М., 1913. 40 с.
88. **Московский** коммерческий институт. Устав коммерческого института Московского общества распространения коммерческого образования [Текст]. [Утв. 22 апр. 1905 г.]. М., 1907. 14 с.

89. **Московский** коммерческий институт. Устав Московского коммерческого института [Текст]. [Утв. 27 июня 1912 г.]. М., 1912. 27 с.
90. **Московский** коммерческий институт. Общество для пособия недостаточным слушателям. Отчет Общества для пособия недостаточным слушателям Коммерческого института Московского общества распространения коммерческого образования за 1913 г. [Текст]. М., 1914.
91. **Московский** коммерческий институт. Общество для пособия недостаточным слушателям. Отчет Общества для пособия недостаточным слушателям Московского коммерческого института за 1914 г. [Текст]. Год восьмой. М., 1915. 42 с.
92. **Московское** общество распространения коммерческого образования. Устав Московского общества распространения коммерческого образования [Текст]. [Утв. 11 сент. 1897 г.]. М., 1897. [2], 12 с.
93. **Московское** общество распространения коммерческого образования. Устав Московского общества распространения коммерческого образования [Текст]. [Утв. 11 сент. 1897 г.]. М., 1912. 16 с.
94. **Московское** общество распространения коммерческого образования, 1897–1907 [Текст]: [обзор деятельности] / [под ред. П.Н. Сакулина, при участии: А.С. Вишнякова, С.Н. Баторовского, С.С. Григорьева и др.]. М.: тип. Т-ва И.Д. Сытина, 1907. 61 с., 11 л. ил.
95. **Об утверждении** положения и штата Петроградского коммерческого института [Текст]. В Гос. Думу. [С прил.] / Россия, М-во торг. и пром., Отд. учеб. Пг.: тип. Шт. Отд. корп. погр. стражи, [1916]. 59 с.
96. **Общество** экономистов. Киев. Труды Общества экономистов при Киевском коммерческом институте [Текст]. Киев: тип. И.И. Чоколова, 1910. 31 с.
97. **Омский** коммерческий институт. Устав Омского коммерческого института. Омск, 1916. 13 с.
98. **Острогорский, А.Я.** Коммерческое образование, его современная организация на Западе и возможная постановка в России [Текст] / Александр Острогорский. СПб.: тип. Б.М. Вольфа, 1895 [обл. 1896]. Ч. 1. 195 с.

99. **Петербургские** высшие коммерческие курсы М.В. Побединского. Краткий очерк организации и деятельности Высших коммерческих, счетоводных и железнодорожных курсов М.В. Побединского [Текст]. Пг., [1914]. 38 с.: ил.
100. **Петербургские** высшие коммерческие курсы М.В. Побединского. Краткий очерк организации и деятельности С.-Петербургских счетоводных и Высших коммерческих курсов М.В. Побединского [Текст], [состоящих в ведении Министерства торговли и промышленности С.-Петербурга...]. СПб., [1907]. 65 с.: ил.
101. **Петербургские** высшие коммерческие курсы М.В. Побединского. Обзор развития, организации и деятельности С.-Петербургских высших коммерческих, счетоводных и железнодорожных курсов М.В. Побединского (1897–1914 гг.) [Текст]. СПб., [1914]. 184 с.: ил.
102. **Петербургские** высшие коммерческие курсы М.В. Побединского. Обзор развития, организации и деятельности С.-Петербургских счетоводных и высших коммерческих курсов М.В. Побединского (1897–1910 гг.) [Текст]. СПб., [1910]. 136 с.: ил.
103. **Петербургские** высшие коммерческие курсы М.В. Побединского. Устав частных коммерческих курсов М.В. Побединского в С.-Петербурге [Текст]. [Утв. 21 мая 1904 г.]. СПб., 1904 [ценз.] 6 с.
104. **Петербургские** высшие коммерческие курсы М.В. Побединского. Общество взаимного вспоможения. Отчет о деятельности Общества взаимного вспоможения при Частных С.-Петербургских счетоводных курсах за первый (1899–1900) год [Текст]. СПб., 1901. 55 с.
105. **Петербургские** счетоводные курсы М.В. Побединского. Сведения для поступающих [Текст] / состоящие в ведении М-ва фин. Частные С.-Петерб. Счетоводные курсы [М.В. Побединского]. СПб., [1898]. 11 с.
106. **Петербургские** счетоводные курсы М.В. Побединского. Частные С.-Петербургские счетоводные курсы [Текст]. [Обзор деятельности]. СПб.: ред. журн. «Техн. образование», 1902. [2], 8 с.: ил. Из журн. «Техническое образование»,

- изд. Постоянной комис. по техн. образ. при Р.Т. о-ве, № 6, 1902 г.
107. **Петровское** общество распространения коммерческого образования. Петербург. Обзор 10-ти летней деятельности Петровского общества распространения коммерческого образования, Торговых классов и Торговой школы [Текст]. СПб., 1908. 106 с., 6 л. портр.
108. **Петровское** общество распространения коммерческого образования. Петербург. Отчет Петровского общества распространения коммерческого образования о деятельности Торговой школы имени имп. Николая II-го [Текст] ... СПб., 1911–1912.
...за 1909–1910 учебный год. [Ч. 1–2]. 1911. 79, 79 с., 5 л. ил.
...за 1910–1911 учебный год. Ч. 1–2. 1912. 77, 68 с.
...за 1911–1912 учебный год. Ч. 1. 1912. 59 с.
109. **Петровское** общество распространения коммерческого образования. Петербург. Устав Петровского общества распространения коммерческого образования в С.-Петербурге [Текст]. [Утв. 30 июня 1905 г.]. СПб., 1905. 13 с.
110. **Положение** о коммерческих учебных заведениях // Полное собрание законов Российской империи. Собр. 3-е. Т. XVI. СПб., 1889. № 12774.
111. **Полянская, Л.И.** Документы к истории высшего образования в России [Текст]: [из фондов Центр. гос. ист. арх. в Ленинграде] // Исторический архив. 1958. № 1. С. 222–227.
112. **Практическая** восточная академия. Петербург. Устав Практической восточной Академии при [Императорском] Обществе востоковедения. СПб., 1910. 11 с.
113. **Практическая** восточная Академия в России. Материалы к проекту. Проект [Текст] / О-во востоковедов. СПб.: Электротип. Н.Я. Стойковой, 1909. VIII, 72 с.
114. **Проект** устава Харьковского коммерческого института. Харьков, 1911.
115. **Разманова, Н.А.** Становление коммерческого и финансово-экономического образования в России (XIX – 20-е г. XX века) [Текст] / Н.А. Разманова; Финансовая акад. при Правительстве Гос. Федерации. М.: Изд-во МСХА, 2002. 331, [1] с. табл.

116. *Разманова, Н.А.* Учреждение в Российской империи министерства финансов и создание системы коммерческих училищ [Текст] // Вестник Финансового университета. 2002. № 3–4. С. 75–86.
117. *Резник, А.А., Коломинов, В.В.* У истоков коммерческого образования в России [Текст]: (к 150-летию со дня рождения Михаила Владимировича Побединского) / А.А. Резник, В.В. Коломинов // Обучение и карьера в Санкт-Петербурге. 2001. № 3. С. 7–10.
118. *Смокотина, Л.И.* Социально-экономическое положение томских студентов в конце XIX – начала XX вв. (1888 – февраль 1917 гг.) [Текст]: автореф. дис. ... канд. ист. наук: 07.00.02. Томск, 1994. 16 с.
119. *Солоницын, В.А.* Негосударственное высшее образование в России [Текст] / В.А. Солоницын; Моск. открытый социал. ун-т. М., 1998. 273 с., факс.
120. **Статистические** сведения о состоянии учебных заведений подведомственных Учебному отделу Министерства торговли и промышленности на 1906/1907 учебный год. СПб., 1908. 242 с.
121. **Статистические** сведения о состоянии учебных заведений подведомственных Учебному отделу Министерства торговли и промышленности. Т. 2: 1914/1915 учебный год. Пг., 1917. 281 с.
122. *Суровов, С.Б.* Государственная политика России в сфере образования [Текст] / под ред. В.М. Долгова. Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 1995. 55, [1] с.
123. *Тимофеев, А.Г.* История С.-Петербургского коммерческого училища [Текст] / Препо. С.-Петерб. коммерч. училища А.Г. Тимофеева. СПб.: тип. Глазунова, 1901. Т. 2: (1841–1902 г.). [2], 213 с., 22 л. ил.
124. **Устав** Высшего коммерческого института в Одессе [Текст] (проект). Одесса, 1888.
125. *Фишер, М.О.* К вопросу о новой организации коммерческого образования и о желательных изменениях в законоположениях о коммерческих учебных заведениях Министерства торговли и промышленности [Текст] / Макс Фишер. [СПб.]: тип. В.Д. Смирнова, [1909]. 31 с.

126. **Фортунатов, А.Ф.** О высшем коммерческом образовании [Текст] / А. Фортунатов. [М.]: типо-лит. т-ва И.Н. Кушнерев и К°, [1906]. 23 с. Отг. из журн. «Вестник воспитания», 1906 г., № 6, стр. 44–46.
127. **Шепелев, Л.Е.** Царизм и буржуазия во второй половине XIX века [Текст]: проблемы торгово-промышленной политики. Л.: Наука, Ленигр. отд-ние, 1981. 275 с.
128. **Штемберг, Г.К.** Коммерческое образование во Франции [Текст]. [СПб.], 1900.

Научное издание

Бессолицын Александр Алексеевич

**ГОСУДАРСТВО И СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ
КОММЕРЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ
НА РУБЕЖЕ XIX–XX ВВ.**

*Утверждено к печати
Ученым советом
Института российской истории
Российской академии наук*

Редактор: О. А. Пруцкова
Компьютерная верстка Л. П. Андриановой

Подписано к печати 04.09.14. Заказ № 7
Формат 60×84/16. Гарнитура NewtonTT
14,25 н.л. 8,3 уч.-изд.л.
Тираж 300 экз.

Налоговая льгота – общероссийский классификатор продукции
ОК-005-93, том 2; 953000 – книги, брошюры

Издательский центр Института российской истории РАН
117036, Москва, ул. Дм. Ульянова, 19

ISBN 978-5-8055-0261-4



9 785805 502614